બેસ્ટ સેલિંગ પુસ્તક
'ખભે કોથળો ને દેશ મોકળો'
ના લેખિકાનું નવું નજરાણું

રશ્મિ બંસલ

શૂન્ય માંથી સર્જન

લાંબીટૂંકી ડિગ્રીઓ કે એમ.બી.એ. જેવા ઉચ્ચ અભ્યાસથી વંચિત એવા વીસ ઉદ્યોગસાહસિકોની પ્રેરણાત્મક કહાણીઓ... અત્યંત સરળ ભાષામાં...

CONNECT THE DOTS

ભાવાનુવાદ – સોનલ મોદી

VISIT…

LANZAROTE
Caliente.COM

બેસ્ટ સેલિંગ પુસ્તક
'ખભે કોથળો ને દેશ મોકળો'
ના લેખિકાનું નવું નજરાણું

રશ્મિ બંસલ

શૂન્યમાંથી સર્જન

લાંબીટૂંકી ડિગ્રીઓ કે એમ.બી.એ. જેવા ઉચ્ચ અભ્યાસથી વંચિત એવા વીસ
ઉદ્યોગસાહસિકોની પ્રેરણાત્મક કહાણીઓ... અત્યંત સરળ ભાષામાં...

C•NNECT THE D•TS

ભાવાનુવાદ – સોનલ મોદી

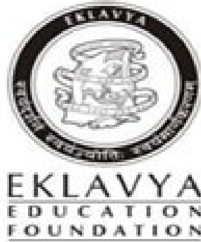
રશ્મિ બંસલ દ્વારા લિખિત
CONNECT THE DOTSનો ભાવાનુવાદ

શૂન્ય માંથી સર્જન

લાંબીટૂંકી ડિગ્રીઓ કે **M.B.A.** જેવા ઉચ્ચ અભ્યાસથી વંચિત
એવા વીસ ઉદ્યોગસાહસિકોની પ્રેરણાત્મક કહાણીઓ
અત્યંત રસાળ શૈલીમાં...

મૂળ લેખક
રશ્મિ બંસલ

ભાવાનુવાદ
સોનલ મોદી



EKLAVYA
EDUCATION
FOUNDATION

પ્રથમ આવૃત્તિ : ૨૦૧૦

ISBN 978-81-908299-6-0

પેઈજ ડિઝાઈન, ટાઈપસેટિંગ તથા કન્ટેન્ટ
JAM વેન્ચર પબ્લિશિંગ (પ્રા.) લિ.
૫૧ , ગ્રાઉન્ડ ફ્લોર , કલિયાનદાસ ઉદ્યોગ ભવન ,
સેન્ચુરી બજાર , પ્રભાદેવી , મુંબઈ-૪૦૦ ૦૨૫.
Email : rashmi @ jammag.com

કવર ડિઝાઈન
અમ્રિત વત્સા

પ્રથમ પ્રકાશન - એકલવ્ય એજ્યુકેશન ફાઉન્ડેશન
કોર હાઉસ, પરિમલ ગાર્ડન નજીક, ઑફ સી.જી. રોડ,
ઍલિસબ્રિજ, અમદાવાદ-૩૮૦ ૦૦૬. ભારત.

અર્પણ

મારાં માતા-પિતા, મનોરમા અને પ્રહલાદચંદ્ર અગ્રવાલને...
મારા જીવનનાં શૂન્યોમાં વિશ્વાસ રાખવા બદલ

- રશ્મિ બંસલ

ઋણસ્વીકાર

સૌ પ્રથમ તો મારા મિત્ર, શિક્ષક, સલાહકાર અને ગાઇડ શ્રી સુનીલ હાન્ડાનો અંત:કરણપૂર્વક આભાર. આ પુસ્તક લખવાની તથા તેને પ્રકાશિત કરવાની સતત પ્રેરણા આપવા બદલ.

મારા અંગત મિત્રો પિયુષ મુખર્જી અને દીપક ગાંધીએ પ્રત્યેક પ્રકરણ વાંચીને અગત્યનાં સૂચનો ખૂબ જ ઝડપથી આપ્યાં છે.

સ્વસ્તિક નિગમ, એ. શ્રીનિવાસ રાવ અને LEM (IIM)ના અન્ય વિદ્યાર્થીઓએ આંખો થક્વીને પણ આ પુસ્તકનું પ્રૂફરીડિંગ કર્યું છે.

હસતા મોઢે, નાનામાં નાની ભૂલ સુધારતાં સુધારતાં પેજ-સેટિંગ કરવા બદલ મદદમોહનનો.

ટ્રાન્સસ્ક્રિપ્સ બનાવવા માટે નિખિલ સહસ્તબુદ્ધે, અવિનાશ અગ્રવાલ અને સૂર્યા રઘુનાથનનો.

અત્યંત પ્રેરણાત્મક કવર-ડિઝાઇન માટે અમ્રિત વત્સનો.

મને કામ કરવા માટે રૂમ ફાળવવા તથા બીજા લેખકોની કામ કરવાની ઢબ શીખવવા માટે મારી પુત્રી નિવેદિતાનો.

JAM ની ઑફિસ સાચવી લેવા બદલ મારા પતિ યતિનનો.

મારી મા - લતા અને મારી કામવાળી સોનુ વગર આમાંનું કાંઈ જ શક્ય ન હતું.

સોનલ મોદી - જેણે મારા પ્રથમ પુસ્તકને ગુજરાતીમાં ભાવાનુવાદિત કરીને બેસ્ટસેલર બનાવ્યું.

અને છેલ્લે, આ પુસ્તકમાં સમાવિષ્ટ એવાં એકેએક ઉદ્યોગસાહસિકનો આભાર. તેમણે પોતાનાં હૃદય ખોલીને પોતાના સંઘર્ષની વાતો મને ન કરી હોત તો આ પુસ્તક શક્ય ન બન્યું હોત !

કેમ કે, આવી વાતો જ ભાવિ પેઢીને “ખભે કોથળો અને દેશ મોકળો”ની તથા રોમાંચક નવી દુનિયા સર્જવાની પ્રેરણા આપશે.

“You can’t connect the dots looking forward; you can only connect them looking backwards. So you have to trust... in something - your gut, destiny, life, karma, whatever. This approach has never let me down, and it has made all the difference in my life.”

- Steve jobs, Commencement address Standford University (2005)

લેખકની નોંધ

હું સત્તર વર્ષની થઈ ત્યાં સુધી વિદ્યાર્થી તરીકે મને ખૂબ સહેલાઈથી સફળતા મળી હતી.

બોર્ડની પરીક્ષામાં મેં મારી શાળામાં પ્રથમ નંબર પ્રાપ્ત કર્યો હતો.

રાષ્ટ્રીય પ્રતિભા શોધની સ્કૉલરશીપ પણ મેં મેળવી. વિવિધ હરીફાઈઓ અને ક્વિઝ-પ્રોગ્રામ્સમાં મને અનેક ઇનામો અને ચંદ્રકો મળતાં.

જીવનમાં સૌ પહેલો ઝાટકો મને સત્તરમે વર્ષે લાગ્યો. મેં અમેરિકાની ચાર યુનિવર્સિટીઓમાં ઉચ્ચ અભ્યાસાર્થે ઍડમિશન માટે અરજીઓ મોકલી. બે યુનિવર્સિટીઓમાંથી તો તરત જ ‘ના’ આવી ગઈ. બાકીની તેમાંથી એકે મને ‘વેઇટલિસ્ટ’માં મૂકી અને એકે ઍડમિશન તો આપ્યું, પણ સ્કૉલરશીપ વગર ! હું તો મારી જાતને ખરેખર હોંશિયાર સમજતી હતી... મારું હૈયું નંદવાઈ ગયું.

હું અમેરિકા પહોંચી ગઈ હતી, મારાં માતા-પિતા સાથે હું પાછી આવી. મેં મુંબઈની સેંટ ઝેવિયર્સ કૉલેજમાં પ્રવેશ માટે અરજી કરી. ત્યાંથી પણ ‘ના’ આવી ! છેવટે મુંબઈની સૉફિયા કૉલેજમાં બી.એ. વીથ. ઇકૉનૉમિક્સમાં પ્રવેશ મેળવ્યો... માંડ માંડ ! તમને જાણીને નવાઈ લાગશે, પણ એ ત્રણ વર્ષ કદાચ મારા જીવનનાં શ્રેષ્ઠ વર્ષો હતાં.

મારા વિકાસનાં સાચાં વર્ષો ! મારામાં ગજબ આત્મવિશ્વાસનો સંચાર થયો. મુક્તિની ઝંખના જાગી. મારી કૉલેજના મૅગેઝિનની હું તંત્રી બની. વિદ્યાર્થીઓની સમિતિમાં ચૂંટાઈ. મેં કૉલેજના વાર્ષિક મેળાવડાઓની ઉજવણીમાં મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવી.

હું તો જાણે મણીમાંથી મૉડ બની ગઈ !

એ દિવસોમાં જ મેં ઇન્ડિયન પૉસ્ટ, ધ સન્ડે ઑબ્ઝર્વર, મિડ-ડે તથા ટાઇમ્સ ગ્રુપના ‘ધ ઇન્ડિપેન્ડન્ટ’ માટે કામ કરવાનું શરૂ કર્યું.

તમને આ બધું શા માટે જણાવું છું ? એટલા માટે જ કે જીવનમાં આપણે ધાર્યું હોય તેવું ઘણુંબધું બનતું નથી છતાંય પરમકૃપાળુ પરમાત્માએ આપણા માટે ઘણુંબધું આયોજન કરી રાખ્યું હોય છે. મારા જીવનમાં પણ એવું જ બન્યું.

લેખકની નોંધ

જાણીતી કહેવત છે ને, કે "જેનું છેવટ સારું તેનું સૌ સારું."- હું ભારતની સૌથી પ્રતિષ્ઠિત મૅનેજમૅન્ટ કૉલેજ I.I.M. (A)માં પ્રવેશ પામી. મેં મારું પોતાનું મૅગેઝીન શરૂ કર્યું. અને છેવટે તો મેં મારો શોખ જ પૂરો કર્યો - લખવાનો ! નાની ઉંમરે જ મને IIM - અમદાવાદના ઉદ્યોગસાહસિકો વિશે પુસ્તક લખવાનો મોકો મળ્યો, એ તક ઝડપીને મેં - Stay Hungry Stay Foolish - પુસ્તક લખ્યું. જાન્યુઆરી ૨૦૦૯ સુધીમાં આ પુસ્તકની ૫૦,૦૦૦ નકલો વેચાઈ ગઈ હતી. અમે મિત્રો I.I.M . છોડ્યા પછી પંદર વર્ષે, એ જ કૅમ્પસ પર ભેગાં થયાં હતાં ત્યારે અમારા ડીને મારી આ સફળતા માટે ચંદ્રક આપીને મને સન્માનિત કરી. તમે માનશો, આ સન્માન મને એ જ ક્લાસરૂમમાં મળ્યું, જયાં વિદ્યાર્થી તરીકે બેસતી, ત્યારે અસંખ્ય વાર મેં મનોમન વિચાર્યું હતું... "માય ગૉડ ! વૉટ ધ હૅલ એમ આઇ ડુઇંગ હિયર !"

એ દિવસે મને જવાબ મળી ગયો. આપણામાંથી એકેએક વ્યક્તિ માટે પ્રભુએ કાંઈક વિચારી રાખ્યું હોય છે. તમારા અનુભવો તમને 'સારા' કે 'ખરાબ' બનાવે છે.

કો'ક પરિચય. . . કો'ક સંવાદ-વાર્તાલાપ... ક્યાંક વાંચેલું કોઈક વિધાન... તમારા જીવનપ્રવાહનાં વહેણ બદલવા માટે સમર્થ છે. બસ, તો રાહ શેની જુઓ છો ? ઊઠો, જાગો, નવું નવું શીખો, અનુભવ મેળવો અને સફળતા પ્રાપ્ત કરો. જીવનરૂપી કૅન્વાસમાં વિવિધ રંગોથી રંગપૂરણી કરો.

આ પુસ્તકમાં મેં જે વ્યક્તિઓની વાતો કરી છે, તેમણે પણ કંઈક આવું જ કર્યું છે. ધીમે ધીમે શરૂઆત કરીને શૂન્યમાંથી સર્જન કર્યું છે.

- રશ્મિ બંસલ
મુંબઈ
ફેબ્રુઆરી ૨૦૧૦



સોનલ મોદી લેખન, અનુવાદ તથા સમાજસેવા ક્ષેત્રે પ્રવૃત્ત ગૃહિણી છે. દૂરદર્શન તથા શિક્ષણ-ક્ષેત્રે કારકિર્દીની શરૂઆત કર્યા બાદ હાલમાં તેઓ કોર્પોરેટ જગત સાથે સંકળાયેલ છે.

ગુજરાતના અંતરિયાળ વિસ્તારના ખેડા જિલ્લાના બાલાસિનોર ગામમાં પ્રાથમિક શિક્ષણ પ્રાપ્ત કરીને તેમણે M.A. (અંગ્રેજી સાહિત્ય), તથા M.A. (ભૂગોળ)ની ડિગ્રીઓ મેળવી છે.

૨૦૦૧થી અનુવાદ ક્ષેત્રે પદાર્પણ કરીને આજ સુધીમાં તેમણે ગુજરાતી ભાષાને સોળ જેટલાં બેસ્ટસેલર પુસ્તકો આપ્યાં છે. તેમનાં પુસ્તકો દ્વારા મળતી બધી જ આવક સમાજસેવાના વિવિધ પ્રોજેક્ટ્સમાં વપરાય છે. તેઓ અમદાવાદમાં સંયુક્ત કુટુંબમાં રહે છે.

વધુ સંપર્ક : smodi 1969 @yahoo.co.in

પત્રવ્યવહાર : 363/18, Satyagrah, Satellite,
Ahmedabad-380015. India.

અનુવાદકની નોંધ

આ પુસ્તકનું શીર્ષક '" *Connect The Dots* " વાંચતાં જ મનમાં ગુજરાતી શીર્ષક સ્ફુર્યું હતું – "શૂન્યમાંથી સર્જન". આ પુસ્તકમાં એવી સાહસિક વ્યક્તિઓની મુલાકાતો અને જીવનસફરના આલેખનો છે , જેમણે શૂન્યમાંથી સર્જન કર્યું છે. આશા છે કે શીર્ષક જોઈને જ વિધાર્થીઓને પુસ્તક વાંચવાનું મન થશે. અત્રે સુનીલભાઈ હાન્ડા તથા રશ્મિનો આભાર માનવાની તક લઉં છું

આ પુસ્તકના અનુવાદકાર્ય દરમિયાન પ્રત્યેક પળે જેમની સંઘર્ષયાત્રાની હું સાક્ષી છું તેવા અને ભારતની નમૂનેદાર કન્સ્ટ્રક્શન કંપની *JMC Projects (I) Ltd.*ના સ્થાપકો મારા પતિ હેમંત મોદી અને તેમના ભાગીદાર શ્રી સુહાસ જોષીનું મેં સ્મરણ કર્યું છે. તેમણે પણ શૂન્યમાંથી જ સર્જન કર્યું છે.

- સોનલ મોદી
ભાવાનુવાદક
૨૦૧૦

વિષયસૂચિ

ઝમેલો

અહીં એવા ઉદ્યોગસાહસિકો સમાવિષ્ટ છે, કે જેઓ ધંધા અંગેની કોઈપણ આગોતરી તૈયારી વગર જ ધંધામાં કૂદી પડ્યા હતા. અનુભવે અને મહેનતે તેમનું ઘડતર કર્યું. પોતાની બુદ્ધિ અને કોઠાસૂઝનો તેમણે ભરપૂર ઉપયોગ કરીને સાબિત કર્યું, કે ધંધો કરવો એ 'રૉકેટ સાયન્સ' જેટલી અઘરી બાબત નથી.

ધરતીનો છોરુ

પ્રેમ ગણપતિ - જન્મ ૧૯૭૩

ડોસા (ઢોંસા) પ્લાઝા (DOSA PLAZA)

આંખોમાં સ્વપ્નનાં આંજીને મોહમયી મુંબઈ નગરીમાં ઠલવાતા લાખો લોકોની જેમ પ્રેમ પણ મુંબઈમાં પ્રવેશ્યો. નાનકડી વીશીમાં ડીશો ધોતાં... ધોતાં... તેણે મૅકડૉનાલ્ડ જેવી ભારતીય રેસ્ટોરાં સર્જવાનું સ્વપ્નનું સેવ્યું. આજે તેમણે શરૂ કરેલ 'ઢોંસા પ્લાઝા" ભારતમાં છવીસ ઉપરાંત ન્યુઝીલેન્ડમાં પણ શાખાઓ ધરાવે છે.

સંશોધક

કુંવર સચદેવ - જન્મ ૧૯૬૨

સુ-કૅમ

આમ તો કુંવર સચદેવ ફક્ત બીએસ.સી.ની ડિગ્રી ધરાવે છે, પરંતુ ભલભલા એંજિનિયરોને ભૂ પીવડાવી દે તેવા ખાંટુ છે ! સ્કૂલ સુધી એક સામાન્ય કક્ષાના આ વિદ્યાર્થીને કૉલેજકાળમાં ફિઝિક્સનું એવું તો ઘેલું લાગ્યું, કે તે વિષયના ઉપયોગથી તેમણે જંગી નફો રળી શકાય તેવો ઉદ્યોગ સ્થાપ્યો. આજે તેમની કંપની સુ-કૅમ પાંચસો કરોડે પહોંચી છે અને પાવર ઇલેક્ટ્રોનિક્સના ક્ષેત્રે ઊંચું નામ ધરાવે છે.

આચાર્ય દેવો ભવ:

ગણેશ રામ - જન્મ ૧૯૬૦

વૅટા

યુવાનવયે રાષ્ટ્રીય સેવા સંગઠન (NSS)માં અભણ લોકોને ભણાવતાં ભણાવતાં જ ગણેશને ખ્યાલ આવી ગયો હતો, કે તેનામાં શીખવવાની અનોખી આવડત છે. તદ્દન નેચરલ ! ૧૯૮૧માં ફક્ત એક રૂમના કોચિંગ સેન્ટર તરીકે 'વિવેકાનંદ સ્ટડી સર્કલ"ની સ્થાપના થઈ. આજે ભારતભર અને વિદેશોમાં પણ અંગ્રેજી ભાષાના કોચિંગ ક્લાસ તરીકે 'વેટા'ની બોલબાલા છે. ભારતમાં તો તે પ્રથમ ક્રમે છે.

સ્ત્રીણામ્ અશિક્ષિત પટુત્વં

(સ્ત્રીને હોંશિયારી સહજ સાધ્ય હોય છે.)

સુનીતા રામનાથકર - જન્મ ૧૯૫૪

ફૅમ કેર ફાર્મા

પોતાની બીજી પુત્રીના જન્મના ફક્ત ચાર જ મહિનામાં આ ચુલબુલી 'હાઉસવાઇફ' 'ફૅમ' નામનો બ્લિચ બજારમાં મૂકે છે. 'બ્લિચ' એટલે કાળાને ઘઉંવર્ણા અને ઘઉંવર્ણાને મિનિટોમાં ગોરા બનાવી શકે તેવી સંજીવની ! સત્યાવીસ વર્ષ સુધી અનેક મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓ સામે ઝીંક ઝીલીને હાલમાં જ સુનીતાએ પોતાની કંપની 'ડાબર'ને વેચી છે.

ભૂખ્યાની ભૂખ ભાંગતો ભેરુ

એમ. મહાદેવન - જન્મ ૧૯૫૫

ઑરિએન્ટલ ક્યુઝિન્સ

મદ્રાસ યુનિવર્સિટીના પ્રોફેસર તરીકેની અત્યંત પ્રતિષ્ઠાભરી નોકરી છોડીને તેમણે ચાઇનીઝ રેસ્ટોરેન્ટ શરૂ કરવાનું સાહસ ખેડ્યું. કોસ્ટ એકાઉન્ટિંગનું તેમનું અગાધ જ્ઞાન ધંધામાં તેમને ડગલે ને પગલે મદદરૂપ થયું. આજે તો શ્રી મહાદેવનનું રેસ્ટોરાં સામ્રાજય ભારત ઉપરાંત અન્ય ખંડોમાં પણ ફેલાયું છે.

ઝમેલો

અહીં એવા ઉદ્યોગસાહસિકો સમાવિષ્ટ છે, કે જેઓ ધંધા અંગેની કોઈપણ આગોતરી તૈયારી વગર જ ધંધામાં કૂદી પડ્યા હતા. અનુભવે અને મહેનતે તેમનું ઘડતર કર્યું. પોતાની બુદ્ધિ અને કોઠાસૂઝનો તેમણે ભરપૂર ઉપયોગ કરીને સાબિત કર્યું, કે ધંધો કરવો એ 'રૉકેટ સાયન્સ' જેટલી અઘરી બાબત નથી.

નોખી માટીનાં નોખાં માનવી

હનમંત ગાયકવાડ - જન્મ ૧૯૭૨

બી.વી.જી. (ભારત વિકાસ ગ્રુપ)

એન્જિનિયરિંગમાં ભણતાં ભણતાં હનુમંત ટયૂશન પણ કરતા. કૉલેજનો ખર્ચા કાઢવા માટે જ. આજે તેઓ ૩૦૦ કરોડનો ટર્નઑવર ધરાવતી "ફેસિલિટી મૅનેજમૅન્ટ" કંપની ચલાવે છે. નામ છે 'ભારત વિકાસ ગ્રુપ'. તેમના ક્લાયન્ટ્સના નામનું લિસ્ટ વાંચતા તમારી આંખ પહોળી થઈ જશે... જેમાંનું એક નામ છે ભારતનું રાષ્ટ્રપતિ ભવન ! રાષ્ટ્રપતિ ભવનનું મેઇન્ટેનન્સ તેમની કંપની કરે છે.

તંત્રનો મંત્ર

રંજીવ રામચંદાણી - જન્મ ૧૯૭૩

તંત્ર બ્રાન્ડના ટી-શર્ટ

માઇક્રોબાયૉલૉજીના વિદ્યાર્થી રંજીવને વિષય પ્રત્યે ભયંકર નફરત હતી. ભણીને ઍડ્વર્ટાઇઝિંગ ક્ષેત્રે કારકિર્દી તો શરૂ કરી, પરંતુ ઊંચી-નીચી પાયરીઓની તેમને પહેલેથી જ ચીડ. તેથી જ તેમણે "તંત્ર" નામની ખુદની કંપની શરૂ કરી. 'ભારત' દેશને વિષય બનાવીને વિવિધ પ્રિન્ટ્સ ધરાવતાં તદ્દન 'દેશી' ટી-શર્ટની બ્રાન્ડ એટલે 'તંત્ર'. હવે રંજીવને મજા આવે છે.

કર્મણ્યેવાધિકારસ્તે ...

સુરેશ કામથ - જન્મ ૧૯૫૮

લેઝર સૉફ્ટ ઇન્ફોસિસ્ટમ્સ

IITમાંથી M.Tech. થયેલ સુરેશની સૉફ્ટવૅર કંપની આ પુસતકમાં સમાવિષ્ટ છે તેનું ખાસ કારણ છે. સુરેશ કંપનીને એક સામાજિક જવાબદારી ગણે છે. અહીં ફક્ત I.T. એન્જિનિયર્સને જ નહીં, દરેક ક્ષેત્રના મહેનતુ વિદ્યાર્થીઓને નોકરી અપાય છે. બિઝનેસ અને સામાજિક જવાબદારી એકમેકના પર્યાય છે તે સુરેશે સાબિત કર્યું .

અપના હાથ જગન્નાથ . . .

રઘુ ખન્ના - જન્મ ૧૯૮૫

કૅશ્યુડ્રાઈવ

રઘુ ખન્નાની ઉંમર ફક્ત ચોવીસ વર્ષની છે અને તેમણે કૉલેજ પૂરી થતાં જ પોતાની કંપની શરૂ કરી દીધી છે 'કૅશ્યુડ્રાઈવ' એક એવો ધંધો છે, કે જેમાં નથી મૂડીની જરૂર કે ન તો ઑફિસની ! ફૅન્સી ટૅક્નૉલૉજીની કે અનુભવની આવશ્યકતા વગરના આ ધંધાએ સાબિત કરી દીધું છે, કે ધંધો કરવો હોય તો 'યા હોમ' કરીને નીકળવું પડે...

ઝનૂન

એક વિચારને કારણે ઘણા યુવાનો ઉદ્યોગનું સાહસ ખેડવા તૈયાર થાય છે. તેમને ધૂન ઊપડે છે. કાંઈક નવું, જુદું, જમાના કરતાં - સમય કરતાં વહેલું સર્જવાની ખેવના તેમને ઉદ્યોગસાહસિક બનવા પ્રેરે છે. સ્વપ્નાંને સાકાર કરવાનું તેમને ‘ઝનૂન’ ઊપડે છે.

પુસ્તકિયો કીડો

આર. શ્રીરામ - જન્મ ૧૯૬૪

ક્રોસવર્ડ (બુક-સ્ટોર્સ)

ધંધામાં ઝંપલાવવાની શ્રીરામની અદમ્ય ઇચ્છા ન હતી. એમની ઇચ્છા તો પુસ્તકરૂપી જલધિમાં અનંતપણે તર્યા કરવાની હતી. કદાચ એ ઇચ્છાની પૂર્તિ કરવા જ આ નૉનગ્રૅજ્યુએટે ભારતની સહુ પ્રથમ પુસ્તકની દુકાનોની શૃંખલા શરૂ કરી. ભારતમાં વાચનનો 'રોગચાળો' ફેલાવવામાં શ્રીરામનો મહત્ત્વનો ફાળો છે.

પરિવર્તન ઈચ્છો છો ? તો વૉટ આપો .

સૌરભ વ્યાસ અને ગૌરવ રાઠોડ - જન્મ ૧૯૭૯/૮૦

પૉલિટિકલ ઍજ.

હૉસ્ટેલની દોસ્તી અને રાજકારણના શોખના સમન્વયને કારણે આ 'હટકે' કહી શકાય તેવી કંપનીનો જન્મ થયો. બે આદર્શવાદી યુવાનો પોતાની બુદ્ધિનો ઉપયોગ કરીને ભારતના રાજકારણીઓને કન્સલ્ટન્સી સર્વિસ આપી રહ્યા છે.

ખેડૂતોનો બેલી

સત્યજીત સિંગ - જન્મ ૧૯૬૦

શક્તિસુધા ઇન્ડસ્ટ્રીઝ

સત્યજીત સિંઘ ઘરના ધંધામાં સેટ થઈને ખાધે-પીધે સુખી હતા. એક દિવસ એ ધંધો બંધ કરીને તેમણે 'મખાણા'ના ધંધામાં ઝંપલાવવાનું નક્કી કર્યું. અસંખ્ય હાંસિયામાં ધકેલાઈ ગયેલા અને શોષિત ખેડૂતોના બેલી બનવાનું હવે તેમણે બીડું ઝડપ્યું છે.

એકલો જાને રે...

સુનીલ ભૂ - જન્મ ૧૯૬૧

ફ્લેન્ડર્સ ડેરી

નાનપણથી નક્કી જ હતું. ફાર્મ પર જ કામ કરવું છે. કૉલેજ પતાવીને સુનીલે બેલ્જિયમનો રસ્તો પકડ્યો. ત્યાં 'ચીઝ' બનાવતાં શીખ્યો. છેલ્લાં વીસ વર્ષથી એ ફ્લેન્ડર્સ ડેરીમાં ફક્ત ચીઝ જ બનાવે છે અને કામની પ્રત્યેક પળનો આનંદ લે છે.

ઝનૂન

એક વિચારને કારણે ઘણા યુવાનો ઉદ્યોગનું સાહસ ખેડવા તૈયાર થાય છે. તેમને ધૂન ઊપડે છે. કાંઈક નવું, જુદું, જમાના કરતાં – સમય કરતાં વહેલું સર્જવાની ખેવના તેમને ઉદ્યોગસાહસિક બનવા પ્રેરે છે. સ્વપ્નાંને સાકાર કરવાનું તેમને 'ઝનૂન' ઊપડે છે.

ઇલેક્ટ્રિક સ્વપ્નાં

ચેતન મૈની - જન્મ ૧૯૭૦

રેવા કાર કંપની

ચેતન વૉઝ ક્રેઝી અબાઉટ ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ઍન્ડ કાર્સ... નાનપણથી જ ગાડીઓનો ગાંડો શોખ ! એ ગાંડપણે જ એમને ઇલેક્ટ્રિક કાર બનાવવા માટે પ્રોત્સાહિત કર્યા. આજે 'રેવા'માં ફક્ત ગાડીઓ જ નથી બનતી ! જનરલ મોટર્સ જેવી માતબર કંપનીને ચેતન પોતાની ટૅક્નૉલૉજીનાં લાઈસંસ પણ વેચે છે.

કાગનો વાઘ

મહિમા મહેરા - જન્મ ૧૯૭૦

હાથી છાપ

મહિમા રિ-સાઇક્લિંગ ક્ષેત્રે કામ કરવા ઇચ્છતી તો હતી, પરંતુ સેવાકીય ક્ષેત્રમાં, કે કોઈપણ N.G.O. સાથે તો નહીં જ ! તેથી જ તેણે 'હેન્ડમેઇડ પેપર'નો ધંધો શરૂ કર્યો. કામ દ્વારા જ ઘણું નવું નવું શીખવા તો મળ્યું જ. અરે, હાથીની લાદ (પોદળા)નો પણ સદુપયોગ કરી શકાય છે તે તેણે જાણવું.

સલાડ ખાઓ ને નિરોગી રહો

સમર ગુપ્તા - જન્મ ૧૯૬૩

ત્રિક્યા એગ્રીકલ્ચર

કોઈ ખાસ મહેચ્છા વગરનો આધુનિક શહેરી છોકરો એટલે સમર ગુપ્તા. જો કે, સંઘર્ષનો સમય આવ્યો ત્યારે તેણે હિંમતપૂર્વક પડકાર ઝીલી લીધો. શૉખ તરીકે શરૂ થયેલ 'ત્રિક્યા 'ઍગ્રિકલ્ચર'નું આજે એક સફળ ધંધામાં રૂપાંતર થયું છે. ભારતમાં 'ન ઉગાડી શકાય' તેવી ચીજો પણ તેઓ પ્રયત્નપૂર્વક ઉગાડે છે.

જુબાન

કલાકારો પોતાની કલાની અભિવ્યક્તિ માટે સબળ પ્લૅટફૉર્મની શોધમાં હોય છે. જ્યારે આવી તક ન મળે, ત્યારે તેઓ ખુદ જ પ્લૅટફૉર્મ સર્જી લે છે. 'આર્ટિસ્ટ' પોતે જ 'ઍન્ટરપ્રિન્યૉર' બની જાય છે. 'વૉન્ટેડ' ફિલ્મનો સલમાન ખાનનો ડાયલોગ છે ને, કે "એક બાર જો મૈંને કમિટમૅન્ટ કર દી, તો ફિર મેં અપને આપકી ભી નહીં સુનતા." આને કહેવાય 'જબાન'.

વાર્તા રે વાર્તા, ભાભા ઢોર ચારતા

અભિજીત બાંસોડ - જન્મ ૧૯૭૨

સ્ટુડિયો એ.બી.ડી.

એન.આઇ.ડી. (N.I.D.)માં ભણતા અભિજીતને એક બાબતે હંમેશ આશ્ચર્ય થતું – આપણા દેશી ડિઝાઇનરોને પશ્ચિમી ડિઝાઇનરોનું શા માટે આટલું પ્રબળ આકર્ષણ હોય છે ? તેમણે ફક્ત ભારતીય ડિઝાઈનથી પ્રેરણા પામીને 'ટાઈટન'ના 'રાગ' અને 'હેરિટેજ' કલેક્શનની ઘડિયાળો સર્જી ! હવે તેઓ પોતાની આગવી 'પ્રોડક્ટ ડિઝાઈન' કંપની ચલાવે છે.

સત્યનો જય હો

પરેશ મોકાશી - જન્મ ૧૯૬૯

હરિશ્ચંદ્રાચી ફૅક્ટરી

પરેશ મોકાશીને તો બસ, ઍક્ટર જ બનવું હતું. પરંતુ વિધિની વક્રતા તો જુઓ ! એ તો મરાઠી સ્ટેજના નાટ્યલેખક - દિગ્દર્શક બની ગયા ! અજાણતાં જ દાદાસાહેબ ફાળકેની આત્મકથા તેમના હાથમાં આવી ગઈ અને તેમણે ૨૦૦૯માં 'હરિશ્ચંદ્રાચી ફૅક્ટરી' ફિલ્મ બનાવી. આ ફિલ્મ એટલે પ્રાદેશિક ભાષામાં બનેલી સર્વપ્રથમ ઑસ્કારમાં પ્રવેશ પામેલી ભારતીય ફિલ્મ !

અવતાર

ક્રિષ્ણા રેડ્ડી - જન્મ ૧૯૮૪

પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ

ઓરિસ્સાના એક નાનકડા ગામમાં ક્રિષ્ના રેડ્ડી વેઠિયા મજૂરોને ભેગા કરીને 'પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ'ની સ્થાપના કરે છે. આ ગ્રુપ કેવા રંગ લાવે છે, તે જાણવા તમારે આ પ્રકરણ વાંચવું જ પડશે... ખરેખર ... અનબિલિવેબલ !

મુને ફરી ફરી (જંગલ) બોલાવે ...

કલ્યાણ વર્મા - જન્મ ૧૯૮૦

વાઈલ્ડલાઈફ ફોટોગ્રાફર

ફક્ત બાવીસ વર્ષની કુમળી વયે કલ્યાણને યાહૂ (yahoo) કંપનીમાં નોકરી મળી ગઈ હતી ! કોઈપણ યુવાન માટે આવી નોકરી સ્વપ્નવત્ ગણાય ! પરંતુ પોતાના શોખ ખાતર તેણે આવી જોરદાર નોકરીને તિલાંજલિ આપી દીધી. વાઇલ્ડલાઇફ ફોટોગ્રાફી કરવા માટે, મોકળે મને જંગલોમાં મુક્તવિહાર કરવા માટે ! થ્રી ઇડિયટ્સ પછીનો આ ચોથો ઇડિયટ આજે મનગમતી પ્રવૃત્તિમાંથી આનંદ સાથે નાણાં પણ મેળવે છે.

ઝમેલો

અહીં એવા ઉદ્યોગસાહસિકો સમાવિષ્ટ છે, કે જેઓ ધંધા અંગેની કોઈપણ આગોતરી તૈયારી વગર જ ધંધામાં કૂદી પડ્યા હતા. અનુભવે અને મહેનતે તેમનું ઘડતર કર્યું. પોતાની બુદ્ધિ અને કોઠાસૂઝનો તેમણે ભરપૂર ઉપયોગ કરીને સાબિત કર્યું, કે ધંધો કરવો એ 'રૉકેટ સાયન્સ' જેટલી અઘરી બાબત નથી.



<u>ધરતીનો છોરુ</u>

પ્રેમ ગણપતિ

ડોસા (ઢોંસા) પ્લાઝા
[DOSA PLAZA]

આંખોમાં સ્વપ્નાં આંજીને મોહમયી મુંબઈ નગરીમાં ઠલવાતા લાખો લોકોની જેમ પ્રેમ પણ મુંબઈમાં પ્રવેશ્યો. નાનકડી વીશીમાં ડીશો ધોતાં ધોતાં તેણે મૅકડૉનાલ્ડ જેવી ભારતીય રેસ્ટોરાં બનાવવાનું સ્વપ્ન સેવ્યું. આજે તેમણે શરૂ કરેલ 'ઢોંસા

પ્લાઝા' ભારતમાં છવ્વીસ ઉપરાંત ન્યુઝીલેન્ડમાં પણ શાખાઓ ધરાવે છે.

"મેરા ઇંગ્લીશ બોત અચ્છા નહીં હૈ... મેડમ" ...અમારી વાતની શરૂઆતમાં જ પ્રેમ ફોડ પાડે છે.

"વૈસે તો હિન્દી ભી પરફેક્ટ નહીં હૈ" – તામિલમિશ્ર હેવીવેઇટ હિન્દીમાં પ્રેમ કહે છે... ખરેખર, તેમના શબ્દો પકડવા મારે માટે અઘરા જ છે.

જો કે એક ભાષા પર તેમનું ગજબ પ્રભુત્વ છે... અને એ છે બિઝનેસની ભાષા !

'બ્રાન્ડિંગ', 'કોસ્ટિંગ', 'કસ્ટમર સેટિસ્ફેક્શન'... આ શબ્દોના ઉચ્ચારણમાં અને સમજણમાં તેમની માસ્ટરી દેખાઈ આવે છે.

આ બધું શીખવા પ્રેમ ગણપતિ (P.G.) એ કોઈ ડિગ્રી મેળવવાની કે ચીરી કાઢે તેવી ફી લેતી કૉલેજોમાં જવાની જરૂર પડી નથી. મુંબઈની ભીડમાં, શેકી નાખે તેવી ગરમીમાં ને ગ્રાહકોની આંખમાંના સંતોષમાંથી તેઓ ઘણું-બધું શીખ્યા છે.

ડીશવૉશર તરીકે કારકિર્દીની શરૂઆત કરી, કાળી મજૂરી કરીને સૌ પહેલાં ટી-સ્ટૉલ, પછી રોડ પરની ઢોંસાની લારી અને ત્યાંથી વાશીના રેલવે સ્ટેશન પર વિવિધ ફાસ્ટફૂડની દુકાન ! આવી પ્રગતિ અને સફળતાથી મોટાભાગના તો સંતોષનો શ્વાસ લઈ લે... પણ પ્રેમને આટલાથી સંતોષ ન હતો. તેણે ન્યુ બૉમ્બેમાં શરૂ થયેલ પ્રથમ મોલ-સેન્ટર વનમાં પોતાની રેસ્ટોરાં શરૂ કરી... અને એ દિવસથી પાછું વળીને જોયું જ નથી.

આજે 'ઢોંસા પ્લાઝા'ની છવ્વીસ શાખાઓ ભારતભરમાં પથરાયેલ છે. હવે ન્યુઝીલેન્ડમાં પણ ફ્રેન્ચાઈસ (શાખા) અપાઈ છે.

પી. જી. કહે છે... "આ કામ સહેલું તો ન હતું. . . પરંતુ અશક્ય પણ ન હતું." આ વાત એવા વિદ્યાર્થીઓને અર્પણ છે, કે જે માને છે કે ભારતમાં કોઈપણ ક્ષેત્રે વિકાસની તક છે જ. આવી વાર્તાઓને કારણે આપણને સો ધીરુભાઈ અંબાણી તો મળશે જ, પણ લાખો પ્રેમ ગણપતિ ઊભા થશે.

ધરતીનો છોરુ

પ્રેમ ગણપતિ

ડોસા (ઢોંસા) પ્લાઝા
[DOSA PLAZA]

'તુતીકોરીન તાલુકા (તામિલનાડુ)ના નાગાલાપુરમ ગામમાં મારો જન્મ. મારે છ ભાઈ અને એક બહેન. મારો નંબર ચોથો.

બાપુજી ખેતીવાડી કરતા, જો કે એ પહેલાં કોલસાની લે-વેચનો ધંધો કરી ચૂકેલા, પરંતુ તેમાં નિષ્ફળ ગયા હતા. ઘણું દેવું થઈ ગયું. મારા જન્મ સમયે જ એ ધંધામાંથી માંડ-માંડ બહાર નીકળ્યા. ખેતીવાડીમાં ય ખાસ કસ તો ન જ હતો પણ સાત-આઠ પેટ ભરાય એટલું ઊગી જતું અને કુટુંબનું ગાડું ગબડ્યે જતું.

એક મજાની વાત કહું ? બાપુજી જીમનાસ્ટિક અને યોગના શિક્ષક પણ હતા. પહેલેથી જ બધાં કરતા જુદા પડે. સામાન્ય માણસો કરતાં મૂઠી ઉંચેરા હશે. યૌગિક અભ્યાસને કારણે જે આધ્યાત્મિક ઉંચાઈ પ્રાપ્ત થાય છે, તે તેમનામાં હતી. અત્યંત પ્રામાણિક વ્યક્તિ. તેમણે મને ધંધા વિશે ક્યારેય કાંઈ જ શીખવ્યું નથી, કેમકે તેમાં તો તેમને ભારોભાર નિષ્ફળતા જ મળેલી. પણ મારા વિચારો, મૂલ્યો અને વર્તન પર તેમનો જેટલો પ્રભાવ છે, તેટલો બીજા કોઈનો નથી. આજે મારી જે કાંઈ સફળતા છે, તેના પાયામાં તેમનું સંસ્કારસિંચન છે."

પ્રેમ 'નાદાર' જ્ઞાતિના હોવાને કારણે દસમા ધોરણ સુધી તામિલનાડુના મુખ્યમંત્રી કામરાજ નાદારે ચાલુ કરેલી જ્ઞાતિજનો માટેની શાળામાં મફત ભણી શક્યા. "અમારી શાળામાં આસપાસના ૧૮થી ૨૦ ગામનાં વિદ્યાર્થીઓ પણ ભણવા આવતા. મંદિરના ટ્રસ્ટ દ્વારા અમારી SMC હાઈસ્કૂલ ચાલતી. હવે તો ત્યાં બારમા ધોરણ સુધી ભણી શકાય છે." પ્રેમના અવાજમાં હર્ષમિશ્રિત ગર્વ છતો થાય છે.

"અત્યારે તો નાદાર શાળામાંથી બહાર પડતા વિદ્યાર્થીઓ ડૉક્ટર-એન્જિનિયર પણ બન્યા છે, પણ અમારી વખતે દસમું પાસ થઈએ એટલે નોકરીમાં ગોઠવાઈ જવાનું ! પ્રોવિઝન સ્ટૉરમાં, કાપડની દુકાનમાં, વાસણની દુકાનમાં... જયાં મળે ત્યાં ! અમારા ઘરમાં તો પૈસાની ભયંકર ખેંચ હતી, તેથી હું મારા બાપુજી અને ભાઈઓની પાછળ-પાછળ ચેન્નાઈ ઊપડ્યો. મારા એક કાકાના છોકરાની ત્યાં નાનકડી કૉફીશૉપ હતી જ. તેમાં મને નોકરી મળી ગઈ.

ત્યાં કૉફીના બિન્સ વાટીને તેની પ્રમાણસર મેળવણી કરવાનું હું શીખ્યો. થોડા વખત પછી ગામમાં પૂજા હતી તેથી નોકરી છોડીને ગામ આવ્યો. પછી ચોખા અને કૉફીની લે-વેચના ધંધામાં પણ હાથ

અજમાવ્યો. આજે ય કદાચ હું એ જ ધંધો કરતો હોત... જો નિયતિએ મારે માટે કાંઈક જુદું નિર્માણ ન કર્યું હોત તો !

મારા ચેન્નાઈવાળા માલિકનો એક ભાઈ મુંબઈથી ૧૯૯૦માં ચેન્નાઈ આવ્યો હતો. તેની સાથે હું મુંબઈ ઊપડ્યો."

"કેમ ?"

"કેમ" શું ? કેમ નહીં ? હું તો ફક્ત સત્તર વર્ષનો હતો. મારે દુનિયા જોવી હતી. હું તો ઘરમાં કોઈને ય કહ્યા વગર ભાગેલો"

"બોલો ! ચીલાચાલુ હિન્દી ફિલ્મની સ્ટોરી જેવી જ વાત છે ને ! જો કે, મુંબઈ પહોંચ્યા પછીની વાત તો વધારે ફિલ્મી છે...

"જે માણસ સાથે હું ભાગેલો, એ મને બાંદ્રા સ્ટેશને મૂકીને ભાગી ગયો. મારે તો બોલવાના ય ફાંફાં ! એવામાં એક તામિલિયન માણસને મારી દયા આવી. તે સ્ટેશન પાસે આવેલ મરીઅમ્માના મંદિર સુધી મને લઈ ગયો અને તેણે થોડા લોકોને મારી પરિસ્થિતિ સમજાવી. એ લોકોએ મારી ચેન્નાઈ પાછા જવાની ટિકિટ કઢાવવા જેટલા પૈસા ભેગા કરવાનું નક્કી કર્યું. પણ આપણા રામે તો કહી દીધું... "નહીં, મૈં યહીં પે કુછ કરેગા."

મુંબાદેવીની સાડીના વિશાળ પાલવમાં સમાઈ જતા અન્ય હજારો નિરાશ્રિતોમાં પ્રેમનો પણ સમાવેશ થયો. સાયનની 'દાસ બેકરી'માં નોકરી પણ મળી ગઈ.

"એમ ? કામ શું હતું ?"

" મેરા દુકાન સબ જગહ ખોલને કા થા મુઝે !ફાસ્ટ જાનેકા થા. "

"બેકરીમાંથી જે ટ્રે નીકળે તે સાફ કરવાની, ભઠ્ઠી સાફ કરવાની, ઑવનો ચોખ્ખાં રાખવાના અને શેઠ કહે તે બધું કરવાનું. છ મહિના પછી હું ફરી ગામ ગયો અને આવીને ચેમ્બુરની સતગુરુ હોટેલની બેકરીમાં કામે લાગ્યો.

૧૯૯૧માં સતગુરુના માલિકે વાશીની એ.પી.એમ.સી. માર્કેટમાં ગુરુદેવ હોટેલ ચાલુ કરી. મને વાસણો ધોવાનું કામ સોંપવામાં આવ્યું. ચોકડીમાં જ બેસી રહેવાનું !

"મૈંને ઉનકો કાફી રિક્વૅસ્ટ કિયા... સા'બ, મેં ટેન્થ તક પઢા હું, મુઝે થોડા ઇંગ્લીશ નૉલેજ હૈ...

મુજે કમ સે કમ વેઇટર તો બનાઓ ! યા તો બાહર ચાય લેકે જાને કા કામ દો... કુછ નહીં તો કમ સે કમ ટેબલ સાફ કરને કા જોબ દે દો..."

ખરેખર ... ખાલી પેટમાં અભિપ્સાની જ્વાળાઓ તો ભડકી જ શકેને ! પ્રેમ ગણપતિના પેટમાં પણ આગ હતી.

ઑલિવર ટ્વિસ્ટ જેવા આ છોકરાની પરિશ્રમ કરવાની ભૂખ માલિક સમજી ન શક્યા. એમણે પ્રેમની સતત અવહેલના કરી. એ ઉપરાંત રેસ્ટોરન્ટના ધંધામાં મુંબઈમાં એક પ્રકારનો જૂથવાદ કે માફિયાગીરી પણ પેસી ગઈ છે. રેસ્ટોરન્ટમાં આગળની બાજુ - એટલે કે કૅશ કાઉન્ટર અને વેઇટરમાં - મરાઠીઓ અને બહુ બહુ તો મેંગ્લોરિયનોને જ ગોઠવવામાં આવે. મદ્રાસીઓની લક્ષ્મણરેખા ચોકડી કે બહુ બહુ તો રસોડા સુધી. તેમણે બહાર નહીં આવવાનું !

"મારો ખૂબ જીવ બળતો... પણ હું શું કરું ? જો કે થોડા જ વખતમાં મારા નસીબ આડેથી પાંદડું સરક્યું. અમારી હોટેલની બાજુમાં જ 'પ્રેમસાગર' નામની હોટેલ ખૂલી, ત્યાં મને 'ચાયપાઉ' તરીકે કામ મળ્યું."

"તે પ્રેમભાઈ, ડીશવૉશર કરતાં ચાયપાઉની નોકરીમાં શી બરકત ?"- મેં પૂછ્યું.

"આપ નહીં સમજેંગે. ઇસકે લિયે ગરીબ હોના મંગતા હૈ... ચાય ઑફિસો મેં લે જાને સે ૧૦% કમિશન મિલતા થા, અચ્છે લોગ ટીપ ભી દેતે થે ઔર ક્લાયન્ટ 'બનતે'થે. આપ લોગ જો 'નેટવર્કિંગ' કહતે હૈં ન, વો હોતા હૈ... રિલેશન રખને સે આદમી કહાં સે કહાં પહોંચ સકતા હૈ....?"

પ્રેમમાં આ 'રિલેશન' બાંધવાની એક આંતરિક સૂઝ હતી. એ જમાનામાં બીજા ચાયપાઉ છોકરાઓને માંડ મહિને ૩૦૦/- ટીપ-કમિશન મળતાં ત્યારે ય પ્રેમ લગભગ ૧,૦૦૦/- કમિશનમાં જ ઉતારી લેતો. આનું રહસ્ય શું હતું ?

"અમારી હોટેલની બાજુમાં જ 'તામિલનાડુ મર્કેન્ટાઈલ બૅંક' હતી. બધાં મને નામથી ઓળખે . ફોન કરીને ખાસ કહે, "પ્રેમને જ ચા લઈને મોકલજો." હું ય ચા લઈને બૅંકમાં જાઉં એટલે પટાવાળાને ય એક રકાબી પાતો આવું. વળી ક્યા સાહેબને કેવી ચા ભાવે છે તે બરોબર યાદ રાખું. થોડી ખાંડ લેતો જાઉં. અમુક સાહેબને અમુક વખતે ચા જોઈએ જ ! એ સમય ખાસ યાદ રાખું. ફોન ન આવે તો સામેથી ચા લઈને પાઈ દઉં. અમુક સાહેબોને લંચ ટાઈમે સૉફ્ટ-ડ્રીંકની આદત હતી. એ પણ ભેગાભેગી લેતો જાઉં. મુઝે તો મેરા નામ કરના થા. અચ્છા સર્વિસ દેના થા."

ખરેખર, તમે ચાની લારી ચલાવતા હો કે મલ્ટિનેશનલ કંપની... સફળતાની ચાવી એક જ છે - સર્વિસ. હરહંમેશ !

ધીમે ધીમે પ્રેમ રોજના ૧૦૦|- કમાવા લાગ્યો. ખાવા-પીવાનું, રહેવાનું તો પહેલેથી જ ફ્રી હતું. જો કે, તેની મહેનત અને લગન હવે રંગ લાવી રહી હતી. બૅંકના એક કાયમી તામિલિયન ક્લાયન્ટે એક ઑફર મૂકી. વાશીના સેક્ટર ૩-૪ની બજારમાં સરખેસરખી ભાગીદારીમાં ટી-સ્ટૉલ ચાલુ કરવાની ! પ્રેમે ફક્ત મહેનત કરવાની... નાણાં એ સજ્જન રોકશે. પ્રેમને તો બત્રીસે કોઠે દીવા થઈ ગયા.

માર્કેટની એક કરિયાણાની દુકાનના પાછલા ભાગે તેનો ટી-સ્ટૉલ ધમધમતો થઈ ગયો. થોડા જ

મહિનામાં પેલા રોકાણકારનું મન લલચાયું... દુકાનમાં મહિનેદા'ડે ૧૦,૦૦૦/-નો નફો થતો હતો. નાખી દેતાં ય પ્રેમને પાંચ-છ હજાર આપી દેવા પડતા હતા. એણે પ્રેમને ભાગીદાર તરીકે ખસેડીને એક માણસને પગાર પર રાખી લીધો.

"મૈં તો ક્લીન-બૉલ્ડ હો ગયા ! બૅક ટુ ધ પેવેલિયન !"

એ ૧૯૯૨ની સાલ હતી. પ્રેમ પાછો ગામડે ભાગ્યો. મુંબઈ પાછો આવ્યો ત્યારે પોતાના નાના ભાઈને સાથે લેતો આવ્યો. એક કાકાએ ૨૦,૦૦૦/ -ની લૉન આપી હતી, તે બળથી રોડ પર ચાનો ગલ્લો શરૂ કર્યો. બિઝનેસ તો સારો થતો હતો પણ સોસાયટીવાળાની રોજની 'ખીટપીટ'થી કંટાળીને પ્રેમે બસસ્ટૅન્ડ નજીક ફરતી ચાની લારી શરૂ કરી. જો કે એ સાહસ પણ અલ્પજીવી નીવડ્યું. હાથ પર હાથ દઈને બેસે તો પ્રેમ શેનો ? તેણે વાશીના ૧૭મા સેક્ટરમાં 'સાઉથ ઇન્ડિયન' ફુડની લારી ચાલુ કરી. જો કે, તેણે જિંદગીમાં ય ઇડલી-ઢોંસા બનાવ્યા ન હતા. વાશીમાં જ મદ્રાસી પડોશીઓ પાસેથી ખીરું ખરીદી, જાતમહેનતથી કરોળિયાની જેમ વારંવાર પ્રયત્નો કરી તે બધું શીખ્યો.

"થોડા જ વખતમાં મને સમજાઈ ગયું કે ખીરાની ક્વૉલિટી પર ઢોંસાનો બધો આધાર છે તેથી મેં ખીરું વાટવાનું મશીન વસાવ્યું. ૧૯૯૨ થી ૧૯૯૭ સુધીમાં બૉમ્બે મર્કેન્ટાઈલ કૉ-ઑપરેટીવ બૅંકની બહાર ધમધોકાર ધંધો ચાલ્યો.

"મેરા નામ ભી કાફી અચ્છા હુઆ."

મહિને વીસ હજારનો પ્રોફિટ થતો હતો. જો કે તકલીફ વગરનો કોઈ ધંધો હોય ખરો ?

પ્રેમ કહે, "ઉસ સમય "સિડકો' આતા થા... તુરંત ભાગના પડતા થા.

બાદમેં મ્યુનિસિપાલિટી આ ગયા. વો લોગોને ભી કાફી તકલીફ દિયા હૈ. હાં 'સેટિંગ' તો કરના હી મંગતા હૈ... સબકુછ સિખના પડતા હૈ."

પ્રેમે વાશીના સેક્ટર-૧૧માં ભાડાનું મકાન રાખ્યું. આ મકાનમાં જ ઢોંસાની ભાજી, બધા પ્રકારની ચટણીઓ, ખીરું તથા સંભાર બનતાં. સતત ધ્યાન રાખવા માટે પ્રેમે પોતાના બીજા બે ભાઈઓને મુંબઈ બોલાવી લીધા.

"પ્રેમ, મુંબઈમાં ઠેરઠેર ઈડલી-ઢોંસા મળે છે. તમને આટલી બધી સફળતા મળવાનું રહસ્ય કહેશો ?" - મેં પૂછ્યું.

"સૌથી પહેલું તો ચોખ્ખાઈ. મેં આ બાબતનું પહેલેથી જ ખૂબ ધ્યાન રાખ્યું છે. રોડસાઈડ પર જે ઢોંસાવાળાઓ હોય છે, તે લુંગી પહેરે. મને જ લુંગી પર ચીડ હતી તેથી મેં પહેલેથી જ ચોખ્ખાં-ધોયેલાં પેન્ટ-શર્ટ પહેરીને ધંધો જમાવ્યો છે. માથા પર હંમેશાં કેપ પહેરતો. લારી પર એકેય માખ બેસવા ન દઉં. એકદમ ચોખ્ખી ચટ ! બધું જ ઢાંકીને રાખું. લારી પર પહેલા દિવસથી બોર્ડ મારીને બ્લૂ અને સફેદ રંગમાં મોટા અક્ષરે "પ્રેમ ગણપતિ સાઉથ-ઇન્ડિયન ફાસ્ટ ફૂડ" લખી દીધેલું. આજકાલ તમે મૅનેજમૅન્ટ કન્સલ્ટન્ટો અને "બ્રાન્ડિંગ'' કહો છો, ખરું ને?

ધીમે ધીમે મર્સિડિઝવાળા સાહેબો ય ટેસથી મારા ઢોંસા ખાવા લારી પર ભીડ કરવા લાગ્યા. મેં તો ભાવ બધાંય ને પોસાય એવા જ રાખ્યા હતા. મારુતિવાળો હોય કે મર્સિડીઝવાળો ! રૂ. ૪/-માં બે ઇડલી, દસ રૂપિયામાં મસાલાઢોંસા ! બાજુમાં જ એક 'નવરત્ન' નામની રેસ્ટોરાં હતી. તેણેય ભાવ ઘટાડવા પડ્યા."

૧૯૯૭ સુધીમાં પ્રેમે બે-ત્રણ લાખની બચત કરી લીધી. નાનાભાઈને ચેન્નાઈમાં કરિયાણાની દુકાન કરી આપી. પ્રેમ પણ બે-ત્રણ વર્ષ મહેનત કરીને ચેન્નાઈમાં આરામની જિંદગી જીવી શક્યા હોત, પણ ૧૯૯૮માં તેમણે મોટો જુગાર ખેલી કાઢ્યો

વાશી સ્ટેશન પાસે ૫૦,૦૦૦/-ની પાઘડી અને ૫,૦૦૦/-ના માસિક ભાડે દુકાન લઈ પ્રેમે 'પ્રેમસાગર ઢોંસા પ્લાઝા' નામની રેસ્ટોરાં શરૂ કરી.

"આ ઢોંસા-પ્લાઝા' જેવું મૉડર્ન નામ તમે ક્યાંથી શોધી કાઢયું ?"

"અરે, મેરા એક રૂમમેટ થા. વો NIIT મેં કમ્પ્યૂટર કા કોર્સ કરતા થા. ઉસને મેરી ભી ઈ-મેલ આઈ.ડી. બના દી. દુપહરમેં મેરા મગજ ખા કે મુઝે ઇન્ટરનૅટ સર્ફિંગ સીખાતા થા. મુઝે દુપહર મેં તીન સે છ તક થોડી ફુરસત મિલતી થી તબ મેં સાયબરકેફે ચલા જાતા ઓર ઇન્ટરનેટ પે ફૂડ કે બારે મેં કાફી કુછ 'સર્ચ' લગાતા. મૅકડૉનાલ્ડ, પિઝા-હટ વાલોં કે બારે મેં આઈડિયા લેતા થા."

પ્રેમને જલ્દી ખ્યાલ આવી ગયો હતો. કે જેમ પીઝા માટે 'પિઝા હટ' નામ પ્રસિદ્ધિ પામ્યું છે તેમ હું ઢોંસા માટે પ્રખ્યાત છું. તેથી મારે ઢોંસા પેલેસ કે ઢોંસા પાર્ક, ઈન જેવાં નામો વિચારવા જોઈએ. એવામાં તેને 'કોલા'ની વાત જાણી. 'કોકા-કોલા' તરીકે આજે આપણે જે પીણાંને ઓળખીએ છીએ તેમાં 'કોકા' નામ તો ઘણું પાછળથી ઉમેરાયેલું. બોલતાં ફાવે, રણકાર આવે તેથી જ. વાશી વિસ્તારમાં 'વાશી પ્લાઝા' નામનું ખૂબ જૂનું અને જાણીતું બિલ્ડિંગ છે. પ્રેમને પણ કામ અંગે ઘણીવાર ત્યાં જવું પડતું. બસ તો, 'ઢોંસા પ્લાઝા' - સરસ ! મસ્ત નામ છે !

"ફિર મૈંને એક દિન ડિક્શનરી મેં 'પ્લાઝા' શબ્દકા મિનિંગ ઢૂંઢ નિકાલા. ઑપન બિલ્ડિંગ કો... ખાલી બડી જગહ કો 'પ્લાઝા' બોલતે હૈં. મેરા ભી ધંધા ખુલે મેં હી હોતા થા. તો પ્લાઝા નામ બરાબર લગા."

પ્રેમે પોતાની ઑપન-ઍર શૉપની વેબ-સાઇટ પણ બનાવી. કદાચ ભારતની સર્વપ્રથમ 'ઢોંસા-શૉપ' વેબસાઇટ !

જોકે, આ તો પશેરામાં પહેલી પૂણી સમાન હતું ! ગ્રાહકોને 'વેરાઇટી' જોઈતી હતી. પ્રેમે ઢોંસાની બાજુમાં જ 'ચાઈનીઝ પ્લાઝા' નામનો સ્ટોલ ખોલ્યો. જો કે આખો આઇડિયા જ ત્રણ મહિનામાં તદ્દન ફૂસ થઈ ગયો !

કેમ ?

"અરે, અમને ચાઇનીઝ ખાણું બનાવવાની કાંઈ આવડત જ ન હતી. જગ્યા બેકાર હતી. બાજુમાં જ 'અલીબાબા' નામની ચાઇનીઝ લારી હતી. શરૂઆતથી જ નુકસાનીનો ધંધો હતો. ત્રણ મહિનામાં જ અમે દુકાન સમેટી લીધી, પાટિયાં ઉતારી દીધાં. હાં, મગર કુછ સીખને કો મિલા.

વેરાઇટી ઢોંસા બનાને કા શીખા. ઢોંસા મેં ચાઇનીઝ ટેસ્ટ કા ફિલિંગ ભરકે (મસાલાની જગ્યાએ) સર્વ કરના શુરૂ કીયા.

સેઝવાન ઢોંસા, મંચુરિયન ઢોંસા, પનીર-ચીલી ઢોંસા. . . જાતજાતના !

અમારી લારીની બાજુમાં જ NIIT ની શાખા હોવાથી વિદ્યાર્થીઓનો ઝમેલો જામતો. સસ્તામાં ગર્લફ્રેન્ડને પટાવવા ઘણા છોકરાઓ અમારે ત્યાં આવતા. જાતજાતના સજેશન કરે, નવું-નવું શીખવે. એમાંથી અમે 'અમેરિકન ચોપ્સવે ઢોંસા' શીખ્યા. ખટ્ટા ભી મીઠા ભી !

ચાઈનીઝ ઢોંસાનું વૈવિધ્ય ગ્રાહકોમાં હીટ થયું. હું પોતે ય ખૂબ પ્રયોગ કરતો. સતત કોઈ નવી રેસિપીની શોધમાં રહેતો. મારે માટે 'મેકડૉનાલ્ડ' રોલમૉડલ હતું. કોઈપણ પ્રશ્ન સતાવે એટલે હું એ દૃષ્ટિએ વિચારતો, કે આવો પ્રૉબલેમ થયો હોત, તો એમણે શું કર્યું હોત ?!

એવામાં મારી નજર મૅકડૉનાલ્ડના બોર્ડ પર પડી. ઝીણા અક્ષરે TM લખેલું. આ વળી કઈ બલા છે ? પછી સમજાયું કે TM એટલે 'ટ્રેડ-માર્ક'. મારા નામની ખુલ્લેઆમ નકલ થતી મેં જોઈ હતી. 'ઉડીપી ઢોંસા પ્લાઝા', 'સાંઈ-સાગર ઢોંસા પ્લાઝા' - વગેરે ભળતા જ નામોમાં ઢોંસા-પ્લાઝા શબ્દ લોકો ઉમેરીને ઠગાઈ કરતા. મેં ઍડવૉકેટ રોકીને 'ઢોસાં-પ્લાઝા' ટ્રેડમાર્ક રજિસ્ટર કરાવી દીધો. આજે તો મારી પાસે મારી આગવી ૨૭ જેટલી રેસિપીઝના પણ કૉપીરાઇટ અને ટ્રેડમાર્ક છે."

" મૈં હંમેશાં પર્સનલી નહીં ખડા હો પાઉંગા... ઇસ લિયે એક બ્રાન્ડ બનાના જરૂરી થા...! "

બ્રાન્ડિંગ અને પબ્લિસીટી માટે પણ પ્રેમ પહેલેથી જ સભાન હતા.

"પબ્લિકકો મેરે સ્ટોલ પે લેકે આને કે લિયે મૈંને કાફી મહેનત કિયા... ન્યુ બૉમ્બે મેં જીતના ભી કૉલેજ હૈ, સબમેં મૈંને ઇસ્ટૉલ લગાયા. બડા-બડા બૅનર કે સાથ"

ધીમી પણ મક્કમ ગતિએ પ્રયત્નોનું ફળ દેખાયું. ૨૦૦૨ સુધીમાં ટર્નઑવર મહિને દસ લાખ પર પહોંચ્યો. બે દુકાન, પંદરનો સ્ટાફ અને ઘરનું ઘર. પણ પ્રેમ તો હજી આને પ્રગતિને પંથે પગરણ માનતો હતો

"મૈંને મેરા પ્રોફિટ કભી નીકાલા નહીં. બસ, ઘર ચલતા થા. જો ભી બચતા થા ઉસસે જ્યાદા દુકાન ખોલના થા. ધંધે મેં હી ઇન્વેસ્ટ કરતા થા. મુઝે અચ્છા બનના થા, સર્વિસ દેના થા, મેરા વિઝન યહી રહેતા થા."

વિઝન હોય, મિશન હોય પણ નસીબ પણ જોઈએ ને !

વાત એમ બની કે ન્યુ બૉમ્બેમાં નવો મૉલ બની રહ્યો હતો. ત્યાંની ટીમ ઘણીવાર લંચ માટે ઢોંસા પ્લાઝા પર આવીને બેસતી. પ્રોજેક્ટ મૅનેજર 'અમન' અચ્છો આદમી હતો. પ્રેમને તેની સાથે ભાઈબંધી થઈ ગઈ. તેણે પોતાના મોલનું માર્કેટિંગ કરવા માંડયું.

"દોસ્ત, અમારા મૉલમાં તું જગ્યા લઈ લે. ફૂડ-કોર્ટ થવાની છે. ઢોંસા ચોક્કસ ઊપડશે."

પ્રેમને આઇડિયા શીરાની જેમ ઊતરી ગયો. ભાઈઓના સજ્જડ વિરોધ સામે ઝીંક ઝીલીને ય તેણે ત્રણ લાખની ડિપોઝિટની વ્યવસ્થા કરી. મશીનો, સરસામાન, ઇન્ટિરિયર તો લટકામાં !

બૅંકની લોન કદાચ મળી શકત પણ પ્રેમને લાગ્યું કે મારી ફાઇલ બૅંકવાળા અભરાઈ પર જ ચડાવી દેશે. વળી બૅંકવાળા લોન સામે થાપણ કે પ્રોપર્ટી માગે. કૉલેટરલ તરીકે ! એની પાસે એવી મૂડી હતી નહીં. અન્ય ઊગતા સાહસિકોની જેમ પ્રેમે પણ સગાં-સંબંધીઓ અને મિત્રવર્તુળ તરફ નાણાંની ટહેલ નાંખી. ૨૦૦૩માં સેન્ટર વન મૉલ ખૂલ્યો. પહેલે જ દિવસે પ્રેમની દુકાનનો વકરો ૪૪,૦૦૦/- ! પહેલા મહિનાનો ધંધો છ લાખ ! નફાનો ગાળો ૧૫થી ૨૦% !!

અમન હવે મિત્ર થઈ ગયો હતો. તેણે મૈત્રીને દાવે સુફિયાણી સલાહ આપી, "ભાઈ પ્રેમ, તું હવે બ્રાન્ડિંગ બાબતે વિચાર. આમ ને આમ ઢોંસા ક્યાં સુધી વેચ્યા કરીશ ?"

"મૈં તો ઢોંસેવાલે મેં સે 'ક્લાયન્ટ' બન ગયા. 'થિંક વ્હાય નૉટ' નામની એક બ્રાન્ડિંગની એજન્સી અમે રાખી. લાગલગાટ એક અઠવાડિયા સુધી તેમની જોડે ઊભા રહીને અમારી બધી આઇટમો ચખાડી. રસોડું, ચોકડી, ચોખ્ખાઈ, વાસણ, ગ્રાહકોના અભિપ્રાય... તેમનું માથું દુ:ખાડી દીધું, મેં મારી પ્રોડક્ટ જ નહીં, પ્રોસેસ સમજાવી.

એ એજન્સીએ અમારો લૉગો, મેનુ-કાર્ડ, પોસ્ટર્સ વગેરે ડિઝાઇન કર્યા. આજે પણ અમે એ જ ડિઝાઇન અનસુરીએ છીએ.

હવે વાત જાહેરાતની ! જાહેરખબર ઠીક છે, પણ ગ્રાહકોનાં મોંની વાત - માઉથ ટુ માઉથ પબ્લિસિટીથી મોટી કોઈ વાત નથી. અમારા મેનુમાં '૧૦૮ જાતના' ઢોંસાની જે વાત છે તેનાથી વિવિધ છાપાં – ટીવી ચૅનલો વિગેરે આપોઆપ આકર્ષાયા."

"પ્રેમ, ખરેખર તમારી પાસે આટલું વૈવિધ્ય છે ખરું? મેનુમાં જે ૧૦૮ જાતના ઢોંસાનું લિસ્ટ છે તેટલી જાતના ઢોંસા હોય છે કે ફક્ત અસર ઊભી કરવા જ આવું લાંબુલચક લિસ્ટ રાખ્યું છે ?" - મેં પૂછ્યું.

"મેડમ, તમે આમાંથી કોઈપણ આઇટમનો ઑર્ડર કરી તો જુઓ. ચાહો તે મળશે.

જુઓ, તમને રહસ્ય કહું ! અમે મિક્સ ઍન્ડ મેચ કરી દઈએ. ઇધર કા માલ ઉધર ! પાંચ-છ જાતના સૉસ તૈયાર હોય, ૫–૧૦ જાતની વિવિધ ચટણીઓ, શાકભાજી તો એના એ જ હોય. ઢોંસાનું ખીરું પણ એ જ ! સ્ટાફ કો સિખાને કા - ટ્રેઇનિંગ - કી ડિફરન્ટ આઇટમ ઇસમેં સે હી કૈસે બનાયા જાય. હાં નામ ભી અલગ દેના પડતા હૈ... 'સલાડ રોસ્ટ ઢોંસા', 'મેક્સિ-રૉલ ઢોંસા', 'ડાયેટ ઢોંસા', વગૈરા... લોગોં કો ક્રિયેટિવ ભી મંગતા હૈ ઔર 'અપુનવાલા' ભી લગના ચાહિએ... હાં, ઔર એક બાત ! નામ સે માલૂમ પડના ચાહિયે કી અંદર ક્યા રહેગા.

હમારે ધંધે મેં કન્સીસ્ટન્સી બહોત મંગતા. જીતના ભી ચાહે દુકાન કરો, ખાના સબમેં સેમ ટુ સેમ ટેસ્ટ હોના મંગતા. ઇસલિયે, હમ સભી ચટની, સૉસ, આટા ઓર સાંભાર સેન્ટ્રલાઇઝડ કિચનમેં પ્રિપેર કરતા હૈ."

સેન્ટર-વન મૉલની દુકાનની સફળતા એટલે પ્રગતિના પંથે પ્રથમ પગલું. થોડા જ વખતમાં થાણામાં 'સિને-વંડર' નામના મૉલના માલિક તરફથી ઇન્કવાયરી આવી. "અમને ઢોંસા-પ્લાઝા"ની "ફ્રેન્ચાઇસ" આપશો ?"

એ દિવસ સુધી પ્રેમે આ શબ્દનું નામ જ નહોતું સાંભળ્યું. "પહેલે તો મૈંને પતા કિયા યે "ફ્રેન્ચાઇસ" ક્યા હૈ. ફિર માલુમ હુઆ, દુનિયા કી બડી-બડી રેસ્ટોરાં ઐસે હી ચલતી હૈ તો હમ કયું નહીં ?"

"આપકો ભય યા આશંકા નહીં હુઈ, કી આપ યે સબ કંટ્રોલ કૈસે કરોગે ? આપકી રેસિપી કોઈ સીખકે કૉપી ભી કર સકતા થા..." મેં પૂછ્યું.

"ના, બધી જ અગત્યની બાબતો પર મારો સંપૂર્ણ કંટ્રોલ છે. રેસિપી, મસાલા, સૉસ બધું જ મારા રસોડે જ બને છે અને બધે સપ્લાય કરવામાં આવે છે. અરે, સ્ટાફ પણ મારો જ હોય છે. ફક્ત એમનો પગાર એ શાખાધારક આપે છે. અમને ૬થી ૮% રૉયલ્ટી મળી જાય ઇન્વેસ્ટમેન્ટ એમનું, કેશકાઉન્ટર પણ તેમનું, રોજિંદો ખર્ચ પણ તેમનો. બીજાની કાંધે ચડીને ગોળીબાર કરીને ય ધાર્યાં નિશાન પાડી શકાય. અમે આ અંગેના સૉફ્ટવૅર વસાવ્યાં છે. આ એક મોટું ઇન્વસ્ટમેન્ટ હતું. એક સેન્ટ્રલ સર્વર પર બધી જ માહિતી આવી જાય. ૨૦૦૪માં મેં ઇશ્વરન નામની વ્યક્તિને ધંધામાં પાર્ટનર બનાવ્યો. તે બિઝનેસ ડૅવલપમેન્ટ અને 'ઓટોમેશન'ની દેખરેખ રાખે છે. સૉફ્ટવૅર અને કમ્પ્યુટરનો તે નિષ્ણાત છે. હવે અમે પર્ચેઝ, માર્કેટિંગ, એકાઉન્ટ્સ જેવાં વિવિધ વિભાગો પણ બનાવ્યા છે. બધું જ કામ ઝીણવટપૂર્વકના પ્લાનિંગથી જ થાય છે.

દરેક રેસિપીમાં કેટલું ખીરું વપરાશે, કેટલી દાળ, શાક, ચીઝ... દરેકે દરેક ચીજવસ્તુનું માપ નક્કી કર્યું છે. ધંધામાં કોસ્ટિંગ ન કાઢો તો ટાઢા પાણીએ ના'વાનો વારો આવે. એક મૅનેજર બધી જ શાખાઓમાં આંટો મારવા માટે જ રાખ્યો છે."

"તમારી અજાણી કંપનીમાં કામ કરવા માટે સારા માણસો કેવી રીતે શોધો છો ?" મેં પૂછ્યું.

મેરા એક દોસ્ત હૈ, એમ.બી.એ. કિયા , અબ જૉબ નહીં મિલ રહા. પહેલે ઉસકો બીસ હજાર કા સેલૅરી થા અબ એમ.બી.એ. કે બાદ ઉસે બારા હજારમેં દવા બેચનેકા નૌકરી મિલા હૈ.

રિલેશન, મેડમ ! મેરા હોટેલ ઇન્ડસ્ટ્રીમેં સબસે રિલેશન હૈ. હમારે ઑપરેશન મૅનેજર મેન્ડોસા કી

હી બાત દેખો...

મૅનન્ડોસા મૅકડૉનાલ્ડમાં કામ કરતો હતો. મૈંને એક દિન ઉસે બુલાયા. મલ્ટિનેશનલ કંપનીમાં તે પાંચ વરસથી જાત તોડતો હતો, મેં એને સમજાવ્યું કે, ઢોંસા પ્લાઝા વિકાસશીલ કંપની છે. અહીં એને માટે આગળ વધવાની અમર્યાદ તક છે. તે સાનમાં સમજી ગયો. આજે મેકડૉનાલ્ડ કરતાં કપાતા પગારે મારી કંપનીમાં કામ કરે છે.

મૈંને ઉસકો અપના વિઝન બતાયા, મેં એને કહ્યું, “જો ભાઈ, મેકડૉનાલ્ડમાં તને મળે છે તેટલા પૈસા હું તને ક્યારેય નહીં આપી શકું. પણ અહીં તને પ્રેમ મળશે, નામ થશે, અને સૌથી વધુ તો તને તારી રીતે કામ કરવાની સંપૂર્ણ છૂટ મળશે. તારી પાંખમાં જેટલું જોર હોય તે વાપરીને ઊડવાની તને સત્તા છે.”

“પ્રેમ, તમારા કારીગરોને નફામાં ભાગ આપો છો ?”

“ના, હજી ફક્ત ઇશ્વરન જ ભાગીદાર છે. પણ મારો ૮૦% સ્ટાફ પહેલા જ દિવસથી મારી સાથે છે. જેને ૧,૫૦૦/-નો પગાર મળતો, તેને ૧૫થી ૨૦ હજાર મળે છે. મારા ધંધામાં જ્ઞાતિ-જાતિ-ધર્મનો બાધ નથી. અહીં જ મીની ભારત છે. આસામથી ઓરિસ્સા અને કૌસાનીથી કન્યાકુમારીના કામદારો હળીમળીને કામ કરે છે. માણસ મહેનતુ અને હોંશિયાર હોય તેટલી આવડત પૂરતી છે.”

હાલમાં ઢોંસા પ્લાઝામાં ૧૫૦નો સ્ટાફ છે. છવ્વીસ દુકાનો છે. કંપની દ્વારા પાંચ પ્લાઝાનો વહીવટ ચલાવાય છે, બાકીની શાખા-પ્રબંધકો દ્વારા.

ઉત્તર ભારતમાં ઢોંસા પ્લાઝાનો પ્રચાર કરવા માટે “ફ્રેન્ચાઇસ ઇન્ડિયા હૉલ્ડિંગ લિ.” નામની કંપની સાથે ૬૭ : ૩૩ પ્રમાણમાં ભાગીદારીથી સમજૂતી સાધવામાં આવી છે. દસ નવી શાખાઓ ખૂલવાની તૈયારીમાં છે. આ લખાઈ રહ્યું છે ત્યારે દૂરદેશાવરમાંથી - યુ.એસ., જાપાન અને ઑસ્ટ્રેલિયાથી - શાખાઓ મેળવવા માટે પૂછપરછ - વાટાઘાટો ચાલુ છે. ન્યુઝીલેન્ડમાં તો ઢોંસા પ્લાઝા ધમધોકાર ચાલે જ છે.

૨૦૦૯ના માર્ચમાં ઢોંસા પ્લાઝાનો ટર્નઑવર પાંચ કરોડે પહોંચ્યો છે. જો કે, આ તો ફક્ત શાખાઓની રોયલ્ટીની જ આવક છે. ખરેખરા વેચાણનો આ આંકડો નથી. મુંબઈ-પૂના હાઈવે પર ઢોંસા પ્લાઝાનું એક્સપ્રેસ એકમ સારો વેપાર કરે છે.

મારા મગજમાં વિચાર ઝબકે છે. . . વેન્ચર કેપિટલીસ્ટો અને પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી ફંડોની નજર આ ચીંથરે વીંટ્યા રતન જેવી કંપની પર હજી નહીં પડી હોય ?

પ્રેમ મારું મન વાંચી ગયા હોય તેમ કહે છે, “ઘણા વખતથી એ બધા જોડે વાતો ચાલ છે પણ કાંઈ નક્કર થયું નથી. મારે ઝડપ વધારવી પડશે, નહીં તો પ્રોબલેમ આવી શકે.”

ક્યા ધંધામાં મુશ્કેલીઓ નથી આવતી ? ગઈસાલની મંદીના ખપ્પરમાં ‘સેન્ટર વન’ મૉલની દુકાન હોમાઈ ગઈ. પાટિયાં ઉતારવા પડ્યાં. ઉપરાંત મુંબઈમાં આ ધંધામાં જબ્બર હરીફાઈ છે. બધા મૉલની ફૂડકોર્ટોમાં ઢોંસા મળતા થઈ ગયા.

“મારી પત્નીને હું ઘણી વાર કહું છું... “તું જરા થોભ. હમણાં મને મહેનત કરવા દે. હું પ્રથમ પેઢીનો સાહસિક છું.” મારા બાળકો હોટેલ મૅનેજમૅન્ટ ભણે તેમ ઇચ્છુ છું... પણ તેમના વિચારો અલગ હોય તો હું વિરોધ નહીં કરું.”

પ્રેમ ગણપતિ ફક્ત ૩૬ વર્ષના છે પરંતુ તેમનામાં ડહાપણ વયોવૃદ્ધ વ્યક્તિનું છે. અનુભવરૂપી મોજાંઓની થપાટોએ તેમને સખત મજબૂતી બક્ષી છે. છેલ્લે તેઓ કહે છે

“અગર ચાન્સ મિલતા હૈ પઢને કા, તો પઢના ચાહિએ, લેકિન આદમી જૉબ કરકે ભી સીખ સકતા હૈ. અસલી સ્ટુડન્ટ કો હર આદમી સે, હર ઍક્સપિરિયન્સ સે કુછ ના કુછ સીખને કો મિલતા હૈ.”

વાત કેટલી સચોટ છે ! સીખતે રહો, ચલતે રહો, આગે બઢતે રહો...

યુવાન ઉધોગસાહસિકોને મારી શીખ

કાપડનો ધંધો કરો કે કરિયાણાનો... બ્રાન્ડિંગ કરજો. કાંઈક 'હટકે' કરજો.

નફા-તોટાના આંકડા શરૂથી કાઢીને, કોસ્ટિંગ કરીને ધંધો કરશો તો કોઈપણ ધંધામાંથી કમાઈ શકશો.

ફુડ બિઝનેસમેં લોકેશન કા બોત ઇમ્પોર્ટન્સ હૈ. બસ સ્ટેશન કે સામને બિસ્કુટ હી બિકેગા, બિરયાની નહીં.

સબસે હટકે... માને સાફ, સુથરા સબકો દિખાઈ દે ઐસા. વડા ભી બેચા, તો પબ્લિક કો દિખના ચાહીએ. પ્રેઝન્ટેશન અચ્છા હૈ તો એક રૂપિયા પર પ્લેટ જયાદા મિલેગા.

લક ભી હૈ પર ઘર પે બૈઠે રહને સે લક નહીં મિલેગા. કોશિશ કરેંગે તો હી લક સાથ દેગા.

મેં બૉમ્બ આયા - એક્સિડેન્ટ સે, ફુડ લાઈન મેં ભી એક્સિડેન્ટ સે. મગર બાદમે જો કિયા વો સોચ-સમજકે કિયા. અચ્છા પ્રોડક્ટ, વ્યવહાર ઔર સર્વિસ.

મેરા એક હી સિક્રેટ હૈ, કિતના ભી પ્રૉબ્લેમ હો, મૈં સબકો કન્વીન્સ કરતા હું, સારે ટીમ કો મોટિવેટ કરતા હું ઓર તકલીફ દૂર કરતા હું.



<u>સંશોધક</u>

કુંવર સચદેવ

સુ-કૅમ

આમ તો કુંવર સચદેવ માત્ર બીએસ.સી.ની ડિગ્રી ધરાવે છે પરંતુ ભલભલા એન્જિનિયરોને ભૂ પીવડાવી દે તેવા ખાંટુ છે. સ્કૂલ સુધી એક સામાન્ય કક્ષાના આ વિદ્યાર્થીને કૉલેજકાળમાં ફિઝિક્સ વિષયનું એવું તે ઘેલું લાગ્યું, કે તે વિષયના ઉપયોગથી તેમણે જંગી નફો રળી શકાય તેવો ઉદ્યોગ સ્થાપ્યો. આજે તેમની કંપની 'સુ-કૅમ' પાંચસો કરોડે પહોંચી છે અને પાવર ઇલેક્ટ્રોનિક્સના ક્ષેત્રે ઊંચું નામ ધરાવે છે.

શાળાકીય અભ્યાસ દરમિયાન હોંશિયાર હોય તે વા મોટાભાગના વિદ્યાર્થીઓ ડૉક્ટર કે એન્જિનિયર બને છે. જોકે એવા વીરલાઓ પણ હોય છે કે જે શાળાના અભ્યાસ દરમિયાન ખાસ ઉકાળી ન શકે પણ પાછળથી સંશોધક બની જાય !

કુંવર સચદેવ ફિઝિક્સ વિષયને દિલોજાનથી ધિક્કારતા. ગણિત સાથે તેમને બાપે માર્યાં વેર હતાં, આજે તેઓ ઇલેક્ટ્રોનિક્સ અને ઇન્વર્ટર્સ શ્વસે છે. તેમની નસનસમાં સંશોધકનું ખૂન વહે છે. સુ-કૅમની રિસર્ચ ઑફિસ જોનારને તરત જ ખ્યાલ આવે કે આ તો એન્જિનિયરની કર્મભૂમિ છે.

સચદેવને જોઈને તમને પહેલો પ્રશ્ન એ થાય કે આ નાનકડો, નીચો છોકરડો જ પાંચસો કરોડની કંપનીનો મૅનેજિંગ ડાયરેક્ટર હશે ખરો ? જો કે એ હોંશિયાર માણસ તરત જ મારા વિચારો સમજીને કહે છે, "બોલો, તમારે મારે વિશે શું લખવું છે ? ભઈ, લખવું જ હોય તો રતન તાતા વિશે લખો."

હું મારા પુસ્તકનો હેતુ તેમને સમજાવું છું - "તમારા જેવા યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને તમારી સ્ટોરી દ્વારા મારે પ્રેરણા આપવી છે. તેમને આ વાતો દ્વારા ઘણું શીખવા મળશે." મને થયું કે મારે થોડો મસ્કો મારવો પડશે.

જો કે એ મારા શબ્દો સાંભળતા જ કહે છે, "તમે તો મૅડમ, મારા જેવા જ છો ! આપણે બંને થોડા ઘેલા છીએ ! જો હમે કરના હૈ વોહી હમ કરતે હૈં... જુઓને, તમારી ચોપડી લખવા માટે તમે મને મીઠા-મીઠા શબ્દોથી પાણી-પાણી કરી જ કાઢ્યો ને ! મારું ય એવું જ છે. જે ધાર્યું હોય તે કરીને જ ઝંપું... યેન કેન પ્રકારેણ !

જુઓને મારી આ કંપની !

<u>સંશોધક</u>

કુંવર સચદેવ

સુ-કૅમ

કુંવર સચદેવના પિતા રેલવેમાં ક્લાર્ક હતા... પણ જરા હટકે. “આમ તો મારા પિતાજી રેલવેમાં નોકરી કરતા પરંતુ નાનો મોટો ઉદ્યોગ સ્થપવાનો તેમને ધખારો રહેતો. સરકારી નોકરીની સાથે સાથે તે કરિયાણા, દરજીકામ... એવા અનેક ધંધામાં હાથ અજમાવતા. આવા નાનામોટા ધંધા કરવાની લ્હાયમાં તેમણે રેલવે કૉલોનીમાં અમને ફાળવાયેલું ક્વાટર પણ સરકારને પરત કરીને પંજાબીબાગ વિસ્તારમાં ઘર ખરીદ્યું. દિલ્હીનો આ વિસ્તાર ઉદ્યોગ-સાહસિકોનું ‘મક્કા’ ગણી શકાય. અહીં તમને કટલરી, બંગડી, હોઝિયેરી, કરિયાણું, ચામડાંની બનાવટો... જેવાં અનેક નાના-મોટા ધંધા ચલાવતા મહેનતુ લોકો જોવા મળે.

મારા પિતાજીને ધંધામાં ક્યારેય સફળતા ન મળી. મુખ્ય કારણ એ કે તેમની નોકરી ચાલુ હોવાથી તે ભાગીદારીમાં ધંધો કરતા. ભાગીદાર પર આંધળો વિશ્વાસ મૂકી દેવાથી સામાન્ય સંજોગોમાં જે પ્રશ્નો થાય તેવા પ્રશ્નો થતા. રેલવે ક્લાર્કનો પગાર તો પાતળો જ હોય ! એમાં વળી દર વર્ષે તેમને ધંધાનો નવો તુક્કો આવે ! અમે ‘નીચલા મધ્યમવર્ગ’ની કક્ષામાં આવી ગયા ! એક શર્ટ કે જૂતાંની જોડ વર્ષગાંઠને દિવસે ય મળે તો સદ્ભાગ્ય કહેવાય !

મને બરોબર યાદ છે ! હું છઠ્ઠામાં હતો ત્યારે ઘરની પરિસ્થિતિ એ હદે વણસી, કે મને હંસરાજ સ્કૂલમાંથી ઉઠાડીને મ્યુનિસિપાલિટીની નિશાળમાં દાખલ કરવામાં આવ્યો. મેડમ, સાચું કહું, મને મારા બાળપણના દિવસો યાદ કરવા ગમતા જ નથી. મારી મા અને બાપુજી વચ્ચે ચકમક ઝર્યાં જ કરતી. હું સાવ એકલો પડી જતો. ઘરનું વાતાવરણ સતત તંગ રહેતું.”

કુંવર સચદેવ આ વાક્યો બોલતાં ગળગળા થઈ જાય છે, પરંતુ આપણે તેમની દયા ખાઈએ એ એમને ખપતું નથી. એ તો દરેક કાળા વાદળની રૂપેરી કિનાર જોવામાં જ માને છે.

નાનપણથી જ મને ખાતરી થઈ ગઈ હતી કે મારી કેડી મારે ખુદ કંડારવાની છે. તોફાની દરિયામાં ય મારે જ મારા નાખુદા બનવાનું છે. હું ખૂબ જ સ્વતંત્ર મિજાજનો થઈ ગયો. જીવનમાં પાછળથી સ્વભાવનું એ લક્ષણ મને ખૂબ કામમાં આવ્યું છે.

ભણવામાં તો આપણા રામ ઠોઠ નિશાળિયા જ હતા. એકેય શિક્ષકમાં દમ ન હતો અને ઘરમાં કોઈ ટોકનાર ન હતું. હા, એક બાબત મને બરોબર યાદ છે. મેં મારા બાપુજીને ક્યારેય પગ વાળીને બેસતા જોયા ન હતા. સખત મજૂરી કરે. એક સેકંડ બેસી ન રહે. અમે ત્રણેય ભાઈઓ પણ ઝંપીને બેસી નથી શકતા.

હું નિશાળમાં હતો ત્યારથી જ બાપુજીની નાની કરિયાણાની 'નુક્કડ શોપ' પર સવારે વહેલો ઊઠીને કામે લાગી જતો. તેમણે જે નોકર રાખ્યો હતો તે મોડો આવે, એટલે બ્રેડ, ઈંડા, દૂધ જેવી બગડી જાય એવી ચીજવસ્તુઓ વેચવા સવારથી હું ગલ્લે બેસતો . એવામાં મારા મોટાભાઈએ પણ નાનો ધંધો શરૂ કર્યો. હું તેમને પણ જરૂર પડ્યે મદદ કરતો.

મોટાભાઈ સાઇકલ પર પેનો વેચવા નીકળતા. હું તેમની જોડે જતો. એક-બે રૂપિયા મળે તો ય વહાલા લાગતા. બારમાની પરીક્ષા પછી પણ હું તેમની સાથે જ કામ કરતો. જોડેજોડે મેં 'હિંદુ કૉલેજ'માં ઍડમિશન લીધું. મારા જીવનનું આ એક મોટું પગલું હતું. સ્કૂલમાં હું ફક્ત હિન્દી શીખ્યો હતો. આ કૉલેજમાં તો બધાં અંગ્રેજીમાં જ બોલતા. મને એટલી તો શરમ આવતી ! મોં જ ન ખોલું. મારા એક મિત્રે મને કહ્યું, "કુંવર, તેં ઍન રેન્ડની 'ફાઉન્ટેઇન હૅડ' ચોપડી ન વાંચી હોય તો જરૂર વાંચજે. એમાં એક આર્કિટેક્ટની વાત છે."

તમે એ ચોપડી જોઈ છે ? ખાસ્સી જાડી છે. ૭૦૦-૮૦૦ પાનાં ને ઝીણા-ઝીણા અંગ્રેજી અક્ષર. અઠવાડિયા સુધી તો હું એ પુસ્તક સામે તાકી જ રહ્યો. હાથમાં લેવાની કે ખોલવાની ય હિંમત ન કરી શક્યો. પછી એક દિવસ હિંમત કરીને વાંચવાનું શરૂ કર્યું ! એ વર્ષમાં જ મેં ત્રીસ અંગ્રેજી નવલકથાઓ વાંચી. ભાષા પર પ્રભુત્વ મેળવ્યું. કૉલેજમાં પુષ્કળ મિત્રો બનાવ્યા.

આંતરિક કે બાહ્ય પડકાર ઝીલવાનો મારો શોખ છે. ધંધામાં લોકો વાત વધુ કરે છે અને કામ થોડું ! અમે મહેનત કરીને જ અહીં સુધી પહોંચ્યા છીએ. નિષ્ફળતા મળી છે , પરંતુ કરોળિયાની જેમ અમે પ્રયત્ન કર્યો જ રાખીએ છીએ.

ફાઇનલ ઇયર સુધીમાં તો હું કૉલેજનો સૌથી 'પૉપ્યુલર' વિદ્યાર્થી ગણાવા લાગ્યો. આ કમિટી ને તે યુનિયન, વિદ્યાર્થીઓની રાજકીય પાર્ટી, કલ્ચરલ ફૅસ્ટીવલની કમિટી... બધામાં હું તો હોઉં જ. અમારી કૉલેજમાં દર વર્ષે વિદ્યાર્થીઓ કલ્ચરલ ફૅસ્ટિવલ માટે ફંડ એકઠું કરતા. અમારા વર્ષમાં અમે પાંચ લાખનું ફંડ ભેગું કર્યું હતું. આટલાં વર્ષોમાં સૌથી વધુ એક લાખે જ આંકડો પહોંચ્યો હતો. અમે ત્રણ લાખ તો મેળાવડામાં ખર્ચ્યા અને બે લાખ ભવિષ્યના વિદ્યાર્થીઓ માટે થાપણ તરીકે મૂકી રાખ્યા. ભણવામાં તો મને આમે ય રસ જ ન હતો.

મેં બી.એ. વીથ મેથેમેટિક્સ સ્ટેટિસ્ટીક્સ (ગાણિતિક આંકડાશાસ્ત્ર) (ઓનર્સ) કરવાનું શરૂ કર્યું. વગર મહેનતે દર વર્ષે પાસ પણ થઈ ગયો. પરંતુ મને પ્રમેય કે આંકડાઓમાં કોઈ રસ ન હતો. મને થતું... જે કાંઈ ખરેખર શીખવાનું છે તે તો ક્લાસરૂમની બહાર જ છે. લોકો સાથે હળીમળીને રહેવું, કામ લેવું, કોની સાથે કેમ વાત કરવી, ગ્રુપ કેમ બનાવવું... કેટલું બધું ક્લાસની બહાર રહ્યે રહ્યે શીખી શકાય ! મને બધું ઓર્ગેનાઇઝ કરવું ખૂબ ગમતું. જો કે મારી ઉંચાઈ ખૂબ ઓછી હોવાથી

ઘણા વિચારતા કે આ છોકરડો વળી શું કરશે ? મને ખબર પડતી કે ઘણા મને નાનો માનીને મારી શક્તિમાં વિશ્વાસ નથી મૂકતા. હું બમણા જોરથી કામ કરતો. પડકાર ઝીલવાની મને ટેવ પડતી ગઈ. એ વર્ષોમાં જ મેં એક-બે ધ્યેય નક્કી કર્યા. તેમાંનો એક હતો - મોટો ધંધો કરવો.

૧૯૮૪માં ગ્રૅજયુએશન બાદ તરત જ મેં ભાઈઓ સાથે પેનના ધંધામાં ઝંપલાવ્યું. મેં ‘સુ-કૅમ’ નામ ખરેખર તો પેનો માટે વિચાર્યું હતું. મારે અમારી ખુદની ‘બ્રાન્ડ’ સર્જવી હતી. હું એવી મોટી-મોટી વાતો કરતો કે મારા કુટુંબીજનો ગભરાઈ જતાં - કી બડ્ડી બડ્ડી બાતેં કરતા હૈ યે લડકા - મારા ભાઈઓ તો તેમની નાનકડી પેનની દુકાન અને ધંધો લઈને બેસી ગયા હતા. નાનકડો ધંધો - સંતોષ અને નિરાંતની નીંદર... પણ મને તો ઊંઘમાં મોટા ધંધાનાં જ સ્વપ્નાં દેખાતાં.

મોટાભાઈની બે દુકાનો હતી. તેમણે મને કહ્યું, “એક તું સંભાળી લે.” મને તે માન્ય ન હતું. મને પૈસાની લાલચ ન હતી. મારે તો અમારી પેનોની બ્રાન્ડ બનાવવી હતી. એ જમાનામાં ‘લક્ઝર’ નાની પેનો આવતી. તેના માલિક ડી. કે. જૈનની બાજુની ખુરશીમાં બેસવાનાં હું સ્વપ્નાં જોતો. મારા ભાઈઓને એવું કાંઈ જ જોખમ ઉઠાવવામાં રસ ન હતો. બે-અઢી વર્ષ સુધી મેં એમની સાથે કામ કર્યું. પછી હું કંટાળ્યો. મેં દુકાને જવાનું બંધ કર્યું. ઘરનાં લોકોને ચિંતા થઈ ગઈ - આ છોકરો હવે કરશે શું ? - વળી કૉલેજકાળથી જ હું એક છોકરીના પ્રેમમાં પડ્યો હતો. ગીતાના પપ્પા તરફથી દબાણ થયું... હવે સૅટલ થઈ જાઓ અને ડાહ્યા થઈને લગ્ન કરી લ્યો ! તેથી લગ્ન કરવા માટે મેં એક નોકરી સ્વીકારી. સાંજે સાંજે લૉ કૉલેજમાં આગળ ભણવાનું શરૂ કર્યું.

“નાનપણથી જ મેં અમારા કુટુંબને કાયદાકીય આંટીઘૂંટીઓમાં સપડાતું અને કોર્ટના ચક્કરો કાપતું જોયું હોવાથી મેં લૉની ડિગ્રી મેળવવાનું નક્કી કર્યું. મારા પિતાજી ધંધાને કારણે ભાગીદારો સાથે ઝઘડીને કોર્ટે ગયા હતા. મેં મારી માને પણ કોર્ટનાં પગથિયાં ઘસતી જોઈ છે. એ ત્રણ વર્ષ હું ખૂબ ખંતથી ભણ્યો. મારા બધા જ પ્રોફેસરો મારા પર ઓળઘોળ હતા. બધાંને હતું કે હું લૉ પ્રૅક્ટિસ જ કરીશ.

આ દરમિયાન મેં ગીતા સાથે ભાગીને લગ્ન કર્યાં. લગ્ન કર્યાં પછી હું તેને મારે ‘ઘેર’ લઈ ન ગયો, કેમકે કુટુંબના અસંખ્ય કોર્ટ-ક્લેશમાં મારે તેને નાખવી ન હતી. મારો ત્રણ-ચાર હજાર પગાર હતો. ગીતાએ પણ નોકરી શોધી. દિલ્હીમાં એક પગારમાં પૂરું થાય તેમ હતું જ નહીં.

નવથી પાંચની નોકરી મને ક્યારેય સદી જ નહીં. વળી ગીતાની નોકરી ચાલુ હોવાથી ધંધો કરવાની મારી ઇચ્છા વધુ ને વધુ પ્રબળ બનતી ગઈ. મેં ‘કેબલ’ ટીવીનો ધંધો શરૂ કર્યો. આમ તો મને એ ધંધાનો કક્કો ચ નહોતો આવડતો... છતાંય, ૧૯૮૯ની વાત છે. એ જમાનામાં ‘કેબલ ટીવી’ એટલે આમ તો માસ્ટર ઍન્ટેના નાખવું. ચૅનલો કેટલી ? તો ગણીને ત્રણ. દૂરદર્શનની બે અને ત્રીજો વાયર વી.સી.આર. માંથી નાંખીએ ને પ્રસારણ થાય. (જેનાથી V.C.D. જોઈ શકાય) તે. બહુમાળી મકાનો પર આવા ઍન્ટેના નાખવામાં આવતા. મારે બિલ્ડિંગ - સોસાયટીઓના સેક્રેટરીઓને મળવાનું તથા સમજાવવાનું કે મારી સિસ્ટમ લેવાથી તમને શો ફાયદો થાય !

સોસાયટીમાં ધારો કે ૧૦૦ ફ્લૅટ કે ૫૦ બંગલા હોય, તો દરેક ફ્લૅટવાળા અલગ ઍન્ટેના લે એના કરતાં અમારા માસ્ટર ઍન્ટેના કઈ રીતે ફાયદાકારક છે તે મારે સમજાવવું પડતું. હોટલો, ટેલિવિઝનો વેચતી દુકાનો, મોટી ઑફિસોમાં પણ આવા ઍન્ટેના લગાડીને ખર્ચ બચાવી શકાય.

એક સિસ્ટમ બેસાડવાનો ખર્ચ એક લાખથી દસ લાખ વચ્ચે આવતો. દિલ્હીમાં ફક્ત બે-ત્રણ કંપનીઓ પાસે જ આ ધંધાની આવડત હતી. મને ખૂબ શીખવા મળ્યું. દર મહિને મને ત્રણથી પાંચ ઑર્ડર મળતા કેમકે મારી સેલ્સમૅનશીપ ખૂબ સારી હતી. જોકે એકવાર સિસ્ટમ વેચાઈ જાય પછી તેનું ફિટિંગ કરવાની મારામાં સહેજે ય આવડત ન હતી. હું જે કંપની માટે વેચાણ કરતો, તેના માણસો ઍન્ટેના ફીટ કરવામાં ખૂબ ઢીલ કરતા. ઑર્ડર અને પૈસા ચૂકવ્યા પછી પણ કામ ન થાય એટલે ગ્રાહકો અકળાય. દિલ્હીની એક હોટેલે તો મારી પાસે નાણાં પાછા માંગ્યા. મેં એ હોટેલવાળાને કહ્યું, “જો ભઈ, મારી પાસે રૂપિયા નથી. તેં જે ઍડવાન્સ આપ્યા તેમાંથી મેં ઍન્ટેના તથા વાયરો ખરીદી લીધાં છે. એ ફિટિંગ કરવા માટે માણસો ન આવે તેમાં હું શું કરી શકું ? એ તો કારીગર વર્ગ છે. ‘ઇન્ડિયન સ્ટાન્ડર્ડ ટાઈમ’ મુજબ કામ કરે છે. તમને મારામાં વિશ્વાસ ન હોય તો આ મારી મોટરબાઇકની ચાવી રાખો. વેચી કાઢો ને તમારા રૂપિયા ગણી લ્યો.”

જો કે, એ પ્રસંગે મારી આંખ ઉઘાડી. દરેક કામ કેવી રીતે કરવું તે શીખવું જ જોઈએ. મેં તે દિવસથી જ કારીગરો સાથે મકાનોના ધાબે ચડીને મૉડ્યુલેટર અને ઍમ્પ્લીફાયર કેવી રીતે બેસાડવાં, ક્યા વાયર ક્યાં જોડવા, વગેરે શીખવાનું શરૂ કર્યું. ધીમે ધીમે નાનામાં નાનું કામ હું હાથે કરવા લાગ્યો. એ દિવસે હું પહેલી વાર ‘વિદ્યાર્થી’ બન્યો. મેં માળિયે ચઢીને મારા નવમા અને દસમા ધોરણનાં ફિઝિક્સનાં પાઠયપુસ્તકો ધૂળ ખંખેરીને કાઢ્યાં. ફિઝિક્સના જે પ્રયોગો અને નિયમો મને શાળાકાળમાં ભયંકર બોરિંગ લાગતા, તે હવે સમજાવા લાગ્યા... એટલું જ નહીં, મને તેમાં ભારે રુચ પડવા લાગ્યો.

હું દિલ્હીના પંજાબીબાગ વિસ્તારમાં ઊછર્યો છું. અહીં તમને અસંખ્ય નાના-મોટા ધંધાર્થીઓ જોવા મળશે. નાની-નાની દુકાનો, બિઝનેસ કરવાની ધૂન ! જો હું રેલવે કૉલોનીમાં મોટો થયો હોત તો નોકરી જ કરતો હોત.

મેં એક આસિસ્ટન્ટ પણ રાખ્યો. ધીમે ધીમે એ સંખ્યા દસે પહોંચી. કેબલ ટીવીના ધંધામાં હું બે પાંદડે થયો. ૧૯૯૨માં આ ધંધામાં હરીફાઈ ચરમસીમાએ પહોંચી. ધંધામાં મજા ન રહી. મેં કાંઈક નવું કરવાનું વિચાર્યું.

કેબલ ટીવી વિશે મેં જે અગાધ જ્ઞાન પ્રાપ્ત કર્યું હતું તે હવે કામ લાગ્યું. મેં મારી પોતાની સિસ્ટમ્સ બનાવવાનું નક્કી કર્યું. આમ તો મને ‘મેન્યુફેક્ચરિંગ’ના ધંધાનો ખાસ અનુભવ ન હતો, પરંતુ આપણે તો ઝંપલાવ્યું. હિંમતે મર્દા તો મદદે ખુદા ! હું તો યુનિટ ખોલીને બેસી ગયો. દિવસ-રાત ત્યાં જ રહેતો. મારી જિંદગીનાં એ વર્ષો મને જાણે યાદ જ નથી.

ધંધો જામી ગયો. ૧૯૯૬-૯૭ સુધીમાં મારી એક ફૅક્ટરી હતી તથા ૫૦ જેટલા વર્કર્સ હતા. પૈસેટકે

પણ હું 'સુખી'ની કક્ષામાં આવી ગયો હતો. મેં ગાડી પણ લીધી.

"તમને બૅંકો પાસેથી મદદ મળી હતી ?" – મેં પૂછ્યું.

"હા, એક વખત... ફક્ત બે લાખ. એ પછી મને કાયમ નન્નો સાંભળવા મળ્યો છે. તમને શું વાત કરું ! ઘણીવાર ખીસામાં એક રૂપિયો ય ન હોય ! મારી પત્ની શાળામાં શિક્ષિકા હતી. તેનો મને સતત ટેકો. જો કે, તેની પાસે ય મેં હાથ લાંબો નથી કર્યો. મારામાં એવી હિંમત પણ ન હતી (અને હું ભારતીય પુરુષ તો હતો જ... બૈરી પાસે હાથ લાંબો કરાય ?)

કેટલીક વાર મારું બાઇક હું પાંચથી છ કિલોમિટર ખેંચીને લાવ્યો છું. પેટ્રોલ પુરાવવાના પૈસા જ ન હોય ! તમને કદાચ હું અભિમાની લાગું... પણ મારો પ્રૉબ્લેમ એ છે, કે હું મારા દુ:ખમાં કોઈને ભાગીદાર બનાવી નથી શકતો. આજે તમને હું આ બધું કહું છું, પણ એ મુશ્કેલીના દિવસોમાં મેં મારા મિત્રો કે પત્નીને આમાંનું કાંઈ જ કહ્યું નથી.

૧૯૯૮માં કેબલ ટીવીનો ધંધો સારો ચાલતો હોવા છતાં કુંવરે ઇન્વર્ટસ બનાવવાનું શરૂ કર્યું. ટીવીના ધંધામાં ત્રણથી ચાર કરોડનો ટર્નઑવર અને ખાસ્સો નફો થતો હતો... છતાં ય જો કે આ ધંધામાં હરીફાઈ વધી રહી હતી અને મોટી-મોટી પાર્ટીઓ પણ આ બિઝનેસમાં કૂદી પડ્યા હતા. સામે તરફ માંગ ઘટી રહી હતી.

મારા પિતાજીને ભાગીદારોને કારણે ધંધામાં ઘણું સહન કરવું પડ્યું હતું. તે મેં નજરે નિહાળ્યું હતું તેથી જ પાર્ટનરશીપમાં ધંધો કરવાની હું પહેલેથી જ વિરુદ્ધમાં હતો.

"બહેન, મેં વીસ લાખ રૂપિયા ખર્ચીને તો "સ્પેક્ટ્રમ ઍનેલાઇઝર" વસાવ્યું હતું. હું મારો બંગલો બાંધવામાં એ રૂપિયા વાપરી શક્યો હોત ! છતાં ય મુદ્દાની વાત એ હતી કે અમારી પ્રોડક્ટ સ્ટાન્ડર્ડ ન હતી. સંશોધન (R & D) પાછળ હું ઘણા રૂપિયા ખર્ચતો, પરંતુ હોંશિયાર માણસો નહોતા મળતા. જેટલી કમાણી થાય એ બધી જ ધંધાના વિકાસાર્થે જ વપરાઈ જતી. મારી પત્નીને તો મેં ક્યાંય સુધી કહ્યું જ ન હતું, કે મેં વીસ લાખ રૂપિયાનું આવું ઍનેલાઇઝર ખરીદ્યું છે... ઘરમાં હૈયાહોળી થાય તે શા કામનું ?

ઉત્તર ભારતમાં ઇન્વર્ટર્સની જબ્બર માંગ છે. વર્ષોથી એ જ જૂની ઢબના ડબ્બા જેવા ઇન્વર્ટર્સ મળતાં હતાં. મારા પોતાના ઘરમાં ય એક ડબ્બો હતો. સતત બગડે. રોજ રિપેરિંગ માંગે ! એક દિવસ તે કંપનીનો મિકેનિક અમારે ઘેર રિપેરિંગ માટે આવ્યો ત્યારે હું પણ બાજુમાં બેઠો હતો. તેણે મશીન ખોલ્યું ત્યારે મારી નજર અંદરના પાર્ટ્સ પર પડી. તેમાં જે PCB નાંખેલી હતી તે સાવ બાબા આદમના જમાનાની અને હલકી ગુણવત્તાવાળી હતી. મારા કેબલ ટીવીના ધંધાને કારણે મને

PCB ના વિષયની ખાસ્સી સમજ હતી.

મેં બજારમાંથી ખૂબ જ મોંઘું અને ઉંચી ગુણવત્તાવાળું એક ઇન્વર્ટર ખરીદ્યું. મેં મારી ફૅક્ટરીના બે માણસોને કહ્યું, "આને ખોલી કાઢો અને એમાં જે PCB (પ્રિન્ટેડ સર્કિટ બોર્ડ) વપરાયું છે તે વાપરીને નવું ઇન્વર્ટર બનાવો. 'જો કે મારા માણસોને પાવર ઇલેક્ટ્રોનિક્સનું જ્ઞાન ન હોવાને કારણે તેઓ નિષ્ફળ ગયા.

જુઓ, તમને સમજાવું. ઇલેક્ટ્રોનિક્સ બે જાતનાં હોય. RF એટલે કે 'રેડિયો ફ્રિક્વન્સી' અને PE એટલે કે પાવર ઇલેક્ટ્રોનિક્સ. અમારા માણસો તો કેબલ ટીવીના નિષ્ણાત હતા એટલે કે R.F. ના. મોટેભાગે દરેક કારીગરને બેમાંથી એકમાં જ નિપુણતા હોય. જો કે, મને બંનેનો અનુભવ હતો. મેં પેલું વીસ લાખનું સ્પેક્ટ્રમ ઍનેલાઇઝર વાપરીને નવી પ્રોડ્ક્ટ બનાવવાની મહેનત ચાલુ જ રાખી. એ વિષયમાં જે પુસ્તકો મળે, જે મૅગેઝિન મળે તે હું ખરીદતો. વાંચતો. ઇન્ટરનૅટ એ વખતે આટલું પૉપ્યુલર ન હતું તેથી હું જે કોઈ સેમિનાર, પ્રદર્શન, પ્રવચન હોય તેમાં ય જતો.

સ્કૂલમાં હતો ત્યારે હું ફિઝિક્સથી દૂર ભાગતો , ઇતિહાસના વિષયને દિલોજાનથી ધિક્કારતો. આજે આ વિષયોની ચોપડીઓ મારા હાથમાં આવી જાય તો હું ખાવાનું ય ભૂલી જાઉં છું ! નવું નવું શીખવાની મારી ભૂખ જાણે ભાંગતી જ નથી.

ઘણા આ વૃત્તિને ગાંડપણ કહે, પણ જ્ઞાન મેળવવા ખાતર જ્ઞાન મેળવવાથી પ્રગતિ તો થાય છે જ. હું જયારે કેબલ ટીવીનું કામ કરતો ત્યારે ય ટીવીના ઍમ્પ્લિફાયર કે મૉડ્યુલેટર સ્પેક્ટ્રમ ઍનેલાઇઝરથી ચેક કરવાની મારે કોઈ જ જરૂર ન હતી છતાં ય હું કરતો જ, કેમ કે ગુણવત્તા અને શ્રેષ્ઠતાનો હું આગ્રહી હતો. હાં, ઓર મુઝે ઇસમેં મજા આ રહા થા. મને લાગતું કે આ તો કામ કરવામાં મને આટલી મજા આવે છે, તો ક્યારેક તો ફાયદો થશે જ !

છેવટે અમે ઇન્વર્ટર તો બનાવ્યું, પણ બજારમાં ઊપડ્યું નહીં. અમે 'પાવર ઍનેલાઈઝર' નામનું લેટેસ્ટ સાધન પણ વસાવ્યું અને પ્રયોગો જારી રાખ્યા. પહેલે વર્ષે ફક્ત સો ઇન્વર્ટર્સ બનાવ્યા. છેવટે અમને ફક્ત એક બેટરીવાળું અને નાની સર્કિટવાળું ઇન્વર્ટર બનાવવામાં સફળતા મળી. બજારમાં મળતાં મોટાભાગનાં મશીન બે બેટરીવાળાં હતાં. લોકોને આ મશીન ગમી ગયું. અમારા ઇન્વર્ટરમાં પાવર ઓછો જોઈતો હતો. વળી તેને ચાર્જ થતાં પણ થોડો જ સમય લાગતો હતો. એ વખતે બજારમાં એવા ભંગાર ડબ્બા મળતા કે જેની બેટરીઓને ચાર્જ થતાં જ ભયંકર ટાઇમ લાગતો. લાઇટો જાય, ને જેવું ઇન્વર્ટર ચાલુ થાય કે ભડાકો થાય, કેમકે બેટરી ચાર્જ જ ન થઈ હોય ! લોકો કંટાળી ગયા હતા.

ઇન્વર્ટરની સર્વિસ કરનારી કંપનીઓ મેન્યુફેક્ચરર કરતાં વધારે કમાણી કરતી હતી !!

મને મારી પ્રોડક્ટ પર ખૂબ વિશ્વાસ હતો. ધીમેધીમે મેં ડિજીટલ અને પાવર ઇલેક્ટ્રોનિક્સમાં ગ્રૅજ્યુએટ થયેલા તાજા હોંશિયાર છોકરાઓને નોકરીમાં રાખ્યા. તેઓ તેમની સાથે ઘણા તાજા વિચારો પણ લાવ્યા. એક વાત સ્પષ્ટ કરી દઉં ! પ્રોડક્ટ ગમે તેવી શ્રેષ્ઠમાં શ્રેષ્ઠ હોય માર્કેટિંગમાં માર ખાઈ જાઓ તો બધું નકામું. ૨૦૦૦ની સાલમાં મને કોઈએ કહ્યું, "તારી વસ્તુ સારી છે, પણ તેનું બ્રાન્ડ નેઇમ નથી". મારી પ્રોડક્ટ એટલી સારી હતી, કે બીજી કંપનીઓ મારા મશીનોની કૉપી કરવા લાગ્યા હતા તેથી મેં તો માન્યું હતું, કે મારી આવી સરસ પ્રોડક્ટને વળી 'બ્રાન્ડનેઇમ'ની શી જરૂર ?

પણ પેલા ભાઈ તો મંડી જ પડ્યા... "તમારા હરીફનાં મશીનો નામથી જ વેચાય છે. ક્વૉલિટીમાં બેસ્ટ નથી છતાં ય !" મેં એક ઍડવર્ટાઈઝિંગ એજન્સીવાળાનો સંપર્ક કર્યો. વર્ષના વીસ લાખ રૂપિયા જાહેરાત માટે ખર્ચી કાઢવાનો સંકલ્પ કરીને ઝુકાવી દીધું. મેં પોતે પણ તે એજન્સીને જાતજાતના આઈડિયા આપ્યા.

'ટાઇમ્સ ઑફ ઇન્ડિયા'ના 'ક્લાસિફાઈડ'વાળા પાનાં પર જાહેરખબરના ભાવ અને અન્ય પાનાંના ભાવમાં મોટો તફાવત હોય છે તે જાણીને મેં એમની એ ભૂલનો પૂરતો લાભ ઉઠાવ્યો. જાહેરાત આખી જ લખું. મોંઘા પાના પર ફક્ત એક જ લીટી મોટા અક્ષરે છપાવું અને બાકીની જાહેરાત અંદર. 'ટાઇમ્સ'વાળાને જયારે મારી હોંશિયારીની ખબર પડી, ત્યાં સુધીમાં તો મેં ઘણો-બધો પ્રચાર કરી દીધો હતો. ત્યાર બાદ અમે ટીવીમાં પણ જાહેરાત કરવાની શરૂ કરી. એવામાં મને એક નવો જ તુક્કો આવ્યો. ફક્ત 'સુ-કૅમ' લખેલાં બોર્ડ ચિતરાવી કાઢ્યાં. કાશ્મીરના શિકારાથી માંડીને કન્યાકુમારીના વિવેકાનંદ રૉક પર તમને 'SU-KAM' ચીતરેલાં બોર્ડ જોવા મળશે.

મારા બે-ત્રણ કર્મચારીઓ સાવ ઢીલા હતા. તેમને મેં આ કામમાં જોતરી દીધા. ત્રણ ટીમને ભારતભરમાં સુ-કૅમ બ્રાન્ડના બોર્ડ લગાવવા રવાના કરી દીધી. મેરા કામ હો ગયા. મેરી બ્રાન્ડ પૉપ્યુલર હો ગઈ ! આજે તો 'વૉડાફોન', 'ઍરટૅલ' બધાં જ મારો આઇડિયા વાપરે છે.

૨૦૦૨માં ટર્નઓવર બે કરોડે પહોંચ્યો. અમે સંશોધન ચાલુ રાખીને સાઇનવૅવ ઇન્વર્ટર તથા પ્લાસ્ટિક બૉડીવાળું વજનમાં ખૂબ હલકું મશીન વિકસાવ્યું. દિલ્હી બહાર પણ અમે માર્કેટિંગ શરૂ કર્યું. UPSવાળાં મશીનો પણ બનાવ્યાં. સૌથી પહેલી બ્રાન્ચ ઑફિસ હૈદ્રાબાદમાં ખોલીને સૌ પ્રથમ નિકાસનો ઑર્ડર શ્રીલંકાથી મેળવ્યો. મેં એક કર્મચારીને બાંગ્લાદેશ પણ મોકલ્યો હતો પરંતુ તેને ઑર્ડર ન મળ્યો. બીજી વખત હું તેની સાથે ગયો અને અમે ખાસ્સા ઑર્ડર લઈને આવ્યા. આફ્રિકામાં આવી ચીજોના એક પ્રદર્શનમાં અમે ભાગ લીધો અને જાણે કંપનીને નવી દિશા મળી ગઈ. આજે તો આફ્રિકન દેશો અમારી માટે મોટામાં મોટું બજાર છે.

મને પહેલેથી જ મોટી-મોટી ડંફાસો મરવાની આદત !
કુટુંબીજનો હંમેશ ચિંતા કરે... "કી બડી બડી બાતેં કરતા હૈ" પણ

ખરેખર મારા સ્વપ્નાં એટલાં મોટાં છે કે બીજા પચાસ વર્ષ સુધી હું આ પ્રમાણે કામ કરીશ તો ય ઘણાં સ્વપ્નાં અધૂરાં રહેશે.”

બધું બરોબર ચાલતું હતું ત્યાં જિંદગીએ નવો વળાંક લીધો... અણધાર્યું બન્યું!

એક મોટી કંપનીએ મને કોન્ટ્રેક્ટ પર ઇન્વર્ટર્સ બનાવવાનો ઑર્ડર આપ્યો. મેં તો તેમને કહી દીધું, “તમારે નામે હું શા માટે બનાવું ?” કંપનીવાળા પહોંચેલા હતા. અમારા પર તેમણે ઍક્સાઈઝની રેડ પડાવી દીધી. મારે માથે અસંખ્ય કેસો ઠોકી દીધા.

હું એમ નથી કહેતો, કે મેં ઍક્સાઈઝમાં ચોરી નથી કરી, પણ મેં કાંઈ ખોટું કર્યુ છે. તેની મને ખબર જ ન હતી ! હું તો પંજાબી બાગમાં મોટો થયેલો છું. અહીં અસંખ્ય બિઝનેસમૅન છે. કોઈને ટૅક્સમાં પઈની ય સમજણ નથી પડતી. હું તો ધંધો કરતો, ઇન્કમ કે ઍક્સાઇઝ ટૅક્સ સાથે મારે શું લેવાદેવા ?

ઠીક છે, ભૂલો કરીને જ માણસ શીખે છે.

મને તો એટલું ય ભાન ન હતું, કે હવે હું પાંચમાં પુછાવા લાગ્યો છું ! મારું સ્ટેટસ વધ્યું છે તેથી અનેક લોકોને મારી ઈર્ષ્યા થશે. મારી પત્ની પણ મને કહેતી કે, “તમે તો સાવ ભોળા (મૂર્ખા) છો !”

“જુઓ બહેન, તમે આ બધું તમારા પુસ્તકમાં કેવી રીતે લખશો તેની મને ખબર નથી, પરંતુ મારી તો ભયંકર બદનામી થઈ ગઈ ! જો કે, તમે લખજો જ, જેથી બીજા યુવાનો મારા જેવી ભૂલ ન કરે. મારે માટે હવે એ ભૂતકાળ છે. એ વખતે મારા પર એટલા બધા કેસો ઠોકાયા હતા, કે મને તો થયું કે મારે જેલના સળિયા ગણવાનો વારો આવશે. મેં સરકારને પુષ્કળ નાણાં ટૅક્સ સ્વરૂપે આપ્યા. બજારમાં હવા ફેલાઈ કે સુ-કૅમ કંપનીને તો હરીફ કંપની હસ્તગત (takeover) કરવાની છે.

મારી ઉંચાઈ ઓછી હોવાને કરણે મોટાભાગે લોકો વિચારતા... આ ટેણિયો શું કરી શકવાનો ?...એવા લોકોને ખોટા પાડવા અને બતાવી દેવા માટે જ હું ખુબ મહેનત કરતો.

મારા ૫૦% જેટલા કર્મચારીઓને એ કંપની ખેંચી ગઈ. બસ, એ મારી જિંદગીનો સૌથી ખરાબ સમય ! થોડો વખત તો મને ડિપ્રેશન આવી ગયું હતું. ઑફિસ જાઉં, કોઈની ય સાથે અક્ષરે ય બોલ્યા વિના પાછો આવું. પેલા ઍક્સાઇઝવાળા મારું લોહી પી ગયા ! મારી પત્ની પણ મારાથી

કંટાળી ગઈ હતી. તેની સહનશક્તિની પણ કસોટી થઈ રહી હતી... જો કે, તેના ટેકાથી જ હું ટકી રહ્યો. ધીમેધીમે મને છોડીને ગયેલા કર્મચારીઓ પાછા આવવા લાગ્યા અને તદ્દન નવું 'R & D' ડિપાર્ટમેન્ટ ઊભું કર્યું.

૨૦૦૪ સુધીમાં તો અમે એવી નક્કર શોધો કરી હતી, કે મેં પેટન્ટ માટે અરજી કરી. બ્રાન્ડનેઈમ, ગુણવત્તાવાળી પ્રૉડક્ટ અને સારા ડીલરોને કારણે છેલ્લાં પાંચ વર્ષમાં અમે વિકાસની હરણફાળ ભરી છે. ૨૦૦૪માં પહેલીવાર કંપનીનો ટર્નઑવર ૧૦૦ કરોડને આંબી ગયો. આજે (૨૦૧૦માં) તે ૫૦૦ કરોડે પહોંચ્યો છે. એમાંથી ૮૦ કરોડની આવક તો ફક્ત નિકાસના ઑર્ડર્સની છે.

૨૦૦૬માં મને એકાએક ખ્યાલ આવ્યો કે મારી જ કંપનીના અમુક કર્મચારીઓની દૃષ્ટિ અને કામ કરવાની વૃત્તિ તદ્દન અલગ હતી. મેં મારી કંપનીને જે 'મૂલ્યનિષ્ઠ કંપની' તરીકે જોઈ હતી તે મૂલ્યો તેમનામાં હતા જ નહીં. ૨૦૦૭માં આવા અમુક કર્મચારીઓને મેં પાણીચું પકડાવ્યું. ધંધા પર પણ થોડી અસર પડી. આજે ત્રણ વર્ષ પછી પણ એ માણસોની ખોટ વર્તાય છે. વળી એ કર્મચારીઓ મારી કંપની વિશે બજારમાં ભળતીસળતી અફવાઓ પણ ફેલાવે છે."

"તમારે એમની સાથે શો વાંધો પડ્યો હતો ?" મેં પૂછ્યું. "અરે, હું ઇચ્છતો હતો કે અમારી નવી પ્રોડક્ટ વિશે તેઓ બજારમાં જઈને વાત કરે, મહેનત કરે... એમને તો એરકંડીશન્ડ ઑફિસમાં બેસવું હતું, ગાડીઓમાં ફરવું હતું અને પાર્ટીઓમાં મહાલવું હતું. તેમણે માગ્યા હોત તેટલા પગારો મેં આપ્યા હોત, પરંતુ કંપની માટે મહેનત તો કરવી જ પડે ને ?

ખરેખર પ્રથમ પેઢીના ઉદ્યોગસાહસિક જેવાં સ્વપ્નાં જોવામાં અને તેમના જેટલી મહેનત કરવામાં કર્મચારીઓ હંમેશ ઊણા ઊતરતા હોય છે.

"કુંવર, તમારી કંપની લિસ્ટેડ હોત, અને કર્મચારીઓ પણ શેરહોલ્ડર્સ હોત તો તેઓ વધુ ખંતથી કામ કરી શકત એવું તમને નથી લાગતું ?" મેં પૂછ્યું.

મારી કંપની આખીને આખી ખરીદી લેવા માટે ઘણી કંપનીઓ ટાંપીને જ બેઠી છે. અમેરિકામાં ઇન્વર્ટર્સ બનાવતી વિશ્વની સૌથી મોટી કંપનીનું પણ એમાં નામ છે. તેમણે મને યુ.એસ. પણ બોલાવ્યો. હું તો ગયો. પછીની મિટિંગ સિંગાપોરમાં થઈ પરંતુ હું તો ફક્ત બધું સમજવા જ ગયો હતો. તેલ જુઓ, તેલની ધાર જુઓ... મારે કાંઈ મારી કંપની વેચવી નથી.

એવામાં જ રિલાયન્સ ઇન્ડિયા પાવર ફંડ અને સિંગાપોર તેમ્ર્સક હોલ્ડિંગની પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી રોકાણની ઑફર આવી. જે હું નકારી નથી શક્યો. એ.ડી.એ.જી. ગ્રુપે અમારી કંપનીમાં આ અન્વયે ૪૫ કરોડ રૂપિયાનું જંગી રોકાણ કર્યું છે. એ નાણાં કંપનીમાં આવ્યા પછી અમારી પ્રગતિને પાંખો લાગી છે.

૨૦૦૬માં અમે દુબાઈમાં ઑફિસ શરૂ કરી. એ જ વર્ષ અમે ૧૦૦ KVA નું ઇન્વર્ટર બનાવ્યું. વિશ્વમાં આ માન અમારા સિવાય ફક્ત બીજી એક જ કંપનીને આ પહેલાં મળ્યું છે. અમે એ જ વર્ષે SMF બૅટરીનો પ્રથમ પ્લાન્ટ નાંખ્યો. એસ.એમ.એફ. એટલે સિલ્ડ મેઇન્ટેનન્સ ફ્રી બેટરી - એ જ વર્ષે અમે અમેરિકામાં અમારો ટ્રેડમાર્ક રજિસ્ટર કરાવ્યો. હવે અમે ત્યાં પણ નિકાસ કરીએ છીએ. કંપનીને અનેક ઍવોર્ડો મળ્યાં છે.

- નેશનલ ઍવોર્ડ ફૉર ક્વૉલિટી પ્રોડક્ટ્સ (શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા ધરાવતાં ઇન્વર્ટર્સ બનાવવા માટે.)
- કન્ઝ્યુમર ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ક્ષેત્રે સૌથી વધુ નિકાસ માટેનો ઍવૉર્ડ.
- ભારત સરકારની મિનિસ્ટ્રી ઑફ સાયન્સ ઍન્ડ ટૅકૉનૉલૉજીનો અત્યંત પ્રતિષ્ઠાભર્યો 'રિસર્ચ ઍન્ડ ડૅવલપમેન્ટ' માટેનો એવોર્ડ.
- મૅરિકો ઈનોવેશન ફાઉન્ડેશનનો "ઇનોવેશન ફોર ઇન્ડિયા-૨૦૦૮"-ઍવૉર્ડ.

મોટાભાગની કંપનીઓ રિસર્ચ અને સંશોધનનાં બણગાં ફૂંકતી હોય છે, પણ ખરેખર એને માટે મહેનત કે નાણાં ખર્ચે છે ખરી? સુ-કૅમને જોઈને થાય કે અહીં ફક્ત સંશોધન નહીં, શોધખોળ થાય છે. બત્રીસ એન્જિનિયરો તો ૨૪ x ૭ આર એન્ડ ડી ડિપાર્ટમેન્ટમાં જ કામ કરે છે.

"૨૦૦૬માં અમે ૫૦ પૅટન્ટ માટે અરજી કરી હતી. હાલમાં દર મહિને અમે બે તો રજિસ્ટર કરાવીએ જ છીએ."

કુંવરના કર્મચારી ઉવાચ્... "બહેન, ઘણીવાર તો રાત્રે ૧૧ વાગે સાહેબનો ફોન આવે... ભાઈ, તું ફલાણી બૅટરીમાં ઢીંકણો ફેરફાર કરીને જો ને ! ..."

મારાથી કુંવર સચદેવને પુછાઈ જાય છે... "તમારી કંપનીનું ભવિષ્ય કેવું લાગે છે ? ઇન્વર્ટરની માંગ આવી જ જળવાઈ રહેશે."

"જુઓ, હવે મારી કંપનીને હું 'પાવર બૅકઅપ કંપની' તરીકે જોઉં છું. ટૅલિકૉમ કંપનીઓને, સૉફ્ટવૅર અને બી.પી.ઓ. કંપનીઓને એક સેકંડ માટે ય વીજળી વગર ન ચાલે. ટૅલિકોમના ટાવરોને અમે ઇન્વર્ટર્સ જોડાણ આપીએ છીએ. તેમને સસ્તું ય પડે અને પર્યાવરણની દૃષ્ટિએ પણ ફાયદામંદ !

બીજું, 'પાવર સ્ટૉરેજ ક્ષેત્રે વિકાસની જબ્બર તક ઊભી જ છે. આ ક્ષેત્રે ભારતની કોઈ જ કંપનીએ કાઠું કાઢ્યું નથી. ઊર્જા ઉત્પન્ન થાય પછી તેને તરત જ વાપરી કાઢવી પડે છે... નહીં તો તેનો બગાડ થઈ જાય. અમે 'ઊર્જાસંગ્રહ'ના ક્ષેત્રે અત્યંત વિશાળ ઇન્વર્ટર્સ બનાવીને કાંઈક નવું કરવાનો પ્રયત્ન કરી રહ્યા છીએ. આમ તો હું આવાં અસંખ્ય સપનાં જોઉં છું... ત્રણ વર્ષ પહેલાં જ્યારે મેં ૧૦૦ કિલોવૉટનું ઇન્વર્ટર પહેલી વાર બનાવ્યું, ત્યારે ભારતમાં બધાંને નવાઈ લાગી હતી ! જો કે, મને ય લાગી હતી ! મારી પત્ની તો મને કહેતી જ હોય છે... "તમે તો ટ્યુબલાઈટ જેવા છો ! બત્તી થતાં વાર લાગે છે !"

વાત સાચી છે. સામાન્ય લોકોને જે વાત સમજાય, તે સમજતાં મને વખત લાગે છે પણ બીજાએ વિચાર્યું ય ન હોય તેવું વિચારી શકું છું, તે પણ વરદાન છે. આ દેશમાં બચાવેલી ઊર્જાની મોટીમોટી ટાંકીઓ અને ૫૦૦ કે. વૉ. નાં ઇન્વર્ટર્સ પણ એક દિવસ હશે, લખી રાખજો !

આ ક્ષેત્રે ખાસ સંશોધન થયું જ નથી. આજે ય આપણા દેશમાં સો વર્ષ જૂની-પુરાણી ટ્રાન્સફૉર્મર્સની અને દોરડાંની ડિઝાઇનો વપરાય છે. હું તો બીજાં પચાસ વર્ષ આ ઝડપે કામ કરતો રહીશ તો ય મારું સ્વપ્ન અધૂરું જ રહી જશે.

હાલમાં સુ-કૅમ ૧૬૦૦ કર્મચારીઓ અને પાંચ ફૅક્ટરીઓ ધરાવે છે. કંપનીના રોજિંદા વહીવટમાં કુંવર માથું મારતા નથી. તેને માટે પ્રૉફેશનલ સી.ઈ.ઓ. રાખવામાં આવ્યા છે. કુંવર તો ફક્ત શોધ, સંશોધન, નવી શોધ અને 'વડ્ડે વડ્ડે સપને' ! કર્મચારીઓને ઇંધણ આપતા ને પોતે તો સતત 'ચાર્જ્ડ' !

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

મોટાભાગના યુવાનો પોતાના સામર્થ્યથી અજાણ હોય છે. તેથી જે નોકરી મળે તે સ્વીકારી લે છે. તમે એવું ન કરશો. જાતે જ કાંઈક ઊભું કરજો અને તેમાંથી શીખજો.

નિર્ણયો ક્યારે ય 'સાચા' કે 'ખોટા' નથી હોતા. હા, એનાં પરિણામો હકારાત્મક કે નકારાત્મક હોઈ શકે. પરંતુ કિનારે બેસીને ચિંતા કર્યે ચાલે ? તુલનાત્મક અભ્યાસ કરીને જીવનમાં નિર્ણયો તો કરવાં જ પડે ! ઉદ્યોગસાહસિકમાં એ ગુણ હોવો અનિવાર્ય છે.

મેં ધંધામાં અગણિત ભૂલો કરી છે. જો કે દરેકમાંથી કાંઈક શીખવા પામ્યો છું. લોકો તો આવશે ને જશે. તમને રસ હશે, તમે ધંધાને વરેલા હશો તો તમે ટકી જશો.

પૈસા ? 'પૈસા હાથનો મેલ છે' તેવું કહીને તેનું અપમાન નહીં કરું ! પણ સફળતાની સાથે નાણાં તો આવશે જ. મેં પૈસા માટે ક્યારેય કામ નથી કર્યું. હા, સફળતા અને સંતોષ માટે જરૂરથી કર્યું છે.



આચાર્ય દેવો ભવ:

ગણેશ રામ

વેટા

યુવાનવયે રાષ્ટ્રીય સેવા સંગઠન (NSS) માં અભણ લોકોને ભણાવતાં ભણાવતાં જ ગણેશને ખ્યાલ આવી ગયો હતો, કે તેનામાં શીખવવાની અનોખી આવડત છે. તદ્દન નેચરલ ! ૧૯૮૧માં ફક્ત એક રૂમના કોચિંગ સેન્ટર તરીકે 'વિવેકાનંદ સ્ટડી સર્કલ'ની સ્થાપના થઈ. આજે ભારતભર અને વિદેશોમાં પણ અંગ્રેજી ભાષાના કોચિંગ ક્લાસ તરીકે 'વેટા'ની બોલબાલા છે. ભારતમાં તો તે પ્રથમ ક્રમે છે.

મુંબઈની બસોમાં સહુ પહેલી વાર મેં 'વેટ ઈંગ્લિશ સ્પીકિંગ ક્લાસિસ"ની જાહેરાત વાંચી ત્યારે મેં મનોમન વિચાર્યું... ખરેખર આ દેશને આવા ક્લાસિઝની તાતી જરૂર છે. જેમ ૧૯૯૦માં કમ્પ્યૂટર શીખવાના ક્લાસિઝ બિલાડીના ટોપની જેમ ફૂટી નીકળ્યા હતા, તેમ હવે અંગ્રેજી શીખવવાની જરૂર છે.

મેં "ગૂગલ"માં 'VETA' લખ્યું. જિજ્ઞાસા એ થઈ હતી, કે બિઝનેસનો આવો જબરદસ્ત આઇડિયા ક્યા ફળદ્રુપ ભેજાનો હશે !? કોઈ MBA પ્રકારનો સમાર્ટ માણસ હશે, કે વૅન્ચર કૅપિટલ ફંડ હશે... કદાચ કોઈ 'બડે બાપ કા બડા બેટા' પણ હોઈ શકે... આજકાલ તો શિક્ષણના 'ધંધા'માં પણ ખાસ્સી મલાઈ છે.

મારી એકેય ધારણા સાચી ન નીકળી. 'વેટા' તો ૧૯૮૧ થી અસ્તિત્વમાં આવેલ કંપની છે.

બી.પી.ઓ, કે.પી.ઓ, એલ.પી.ઓ. ... બધાંથી પહેલાં સી.એન.એન., સી.એન.બી.સી., એચ.બી.ઓ., આમાંનું કશું ય ન હતું ત્યારથી 'વેટા' વિદ્યાર્થીઓને ભણાવે છે. આપણા દેશમાં અંગ્રેજી ભાષા બોલવાનું આટલું મહત્ત્વ ન હતું ત્યારથી શરૂ કરીને આજદિન સુધી ગણેશ રામે લાખો વિદ્યાર્થીઓને ફટાફટ અંગ્રેજી બોલતાં કરીને તેમનું જીવન સુધાર્યું છે.

આપણે એમને ચોક્કસ અત્યંત દીર્ઘદૃષ્ટિવાળી વ્યક્તિ માની લઈએ; પરંતુ તેઓ તો તદ્દન અલિપ્તભાવે કહે છે : "ના રે ના, મારો કોઈ બિઝનેસ-પ્લાન ન હતો કે ન હતી મારી પાસે કોઈ દૃષ્ટિ !"

ચેન્નાઈના ટી-નગરમાં સ્થિત તેમની ઑફિસમાં બેઠી બેઠી હું વિચારું છું... શ્રદ્ધા, સામાન્ય બુદ્ધિ કે નિષ્ઠા જેવાં તત્ત્વોને ભેગાં કરીને કોઈ સ્પ્રેડશીટ કમ્પ્યૂટર પર બનાવી શકાય ખરી ?

આ માણસનું એક જ મિશન છે... વિદ્યાર્થીઓને ભણાવવાં અને તેમને 'પાસ' થવામાં શ્રદ્ધારૂપી ઇંધણથી બળ આપવું.

આચાર્ય દેવો ભવ:

ગણેશ રામ

વેટા

“મારો જન્મ ખાધેપીધે સુખી કહેવાય તેવા કુટુંબમાં થયો હતો. કુટુંબ એ જમાનામાં ય મૉડર્ન ગણાતું . મારા દાદા બનારસ હિંદુ યુનિવર્સિટીમાંથી ‘ડિપ્લોમા ઇન એન્જિનિયરિંગ’ ભણ્યા. ત્યાંથી આવીને થાંજાવુર જિલ્લામાં તેમણે રાઇસ-મિલ સ્થાપી. એ વિસ્તારની સર્વપ્રથમ મિલમાંથી તેઓ પુષ્કળ કમાયા.

તેમને ત્રણ દીકરા. ત્રણેયમાંથી એકેયને બાપીકા ધંધામાં ગતાગમ ન હતી. એવામાં દાદાએ બૅંક પાસેથી લોન લીધી. આવા સંજોગોમાં બને છે તેવું જ બન્યું. બૅંકની સાથે દાદાએ પણ નાદારી નોંધાવી. રહીસહી મિલકત કોર્ટકચેરીમાં વેડફાઈ ગઈ.

મેં તો મારા બાપુજીને જોયા જ નથી. તે ગુજરી ગયા ત્યારે મારી ઉંમર એક વર્ષ ! માએ અમને ત્રણ ભાઈબહેનને કેવી રીતે ઉછેર્યાં હશે તે તો એ જ જાણે ! અમે કુંબકોનમથી ચેન્નાઈ રહેવા આવી ગયાં. મારા નાનાનો અમને થોડો ટેકો હતો. પરંતુ અમે તદ્દન નીચલા મધ્યમવર્ગની કક્ષામાં આવી ગયાં હતાં. બાપુજીના નિધન સમયે મારો મોટો ભાઈ ચૌદ વર્ષનો હતો. તેણે જે મળે તે નોકરીમાં ઝંપલાવી દીધું ! મારી મોટી બહેન અને હું તેમની મહેનતથી જ ભણી શક્યાં.

કૉર્પોરેશનની શાળા અને ગવર્નમેન્ટ કૉલેજ ! એથી સારું અમને પોસાય તેમ હતું જ નહીં, જો કે ભણવાની સાથે સરકારી કૉલેજમાં સમાજસેવા ફરજિયાત કરવી પડતી. એ અન્વયે મેં N.S.S. માં જોડાઈને ઝૂંપડપટ્ટીનાં બાળકોને મફતમાં ભણાવવાનો પ્રૉજેક્ટ હાથમાં લીધો. તમે માનશો નહીં... પણ મને ખૂબ મજા આવતી. મારું ગણિત ખૂબ પાકું હતું. હું મનોમન વિચારતો. ... અરે ! આ સાવ નિરક્ષર બાળકોને હું જ્ઞાન સાથે ગમ્મત કરાવીને શીખવી શકું છું. તો મારામાં ખરેખર ભણાવવાની સારી આવડત હશે.

બી.એસ.સી. વિથ ફિઝિક્સનું રિઝલ્ટ આવતાં જ મને ‘ઇન્ડિયન ઍક્સપ્રેસ’માં રૂ. ૭૫૦/-ના સ્ટાઇપેન્ડથી નોકરી મળી ગઈ. ૧૯૮૧માં આ રકમ કાંઈ નાનીસૂની ન કહેવાય.. અને એમાં ય અમારા ઘરમાં તો હાંલ્લા કુસ્તી કરતાં’તાં. જોકે મૅનેજમૅન્ટ ટ્રેઇનીની નોકરી કરવાનો મારો જરાય ઇરાદો ન હતો.

મેં મારી માને કહ્યું, “મારે તો મારું ‘સ્વતંત્ર’ કાંઈક કરવું છે.”

“હાય હાય ! શું વાત કરે છે ! આવી સરસ નોકરીને લાત મારવાની ભૂલ ન કર, દીકરા. તું કરીશ. શું ?”

"સમાજસેવા કરીશ, ગમે તે કરીશ, પણ જે કરીશ તે પોતાનું કરીશ."

"બેટા, હું તને આવું ગાંડપણ નહીં કરવા દઉં, તું નોકરી લઈ લે. મોટો સાહેબ બન, કુટુંબની પ્રતિષ્ઠા વધે તેવું કાંઈક વિચાર."

હું તો ટસનો મસ ન થયો. મા તો અમારા કુટુંબના જ્યોતિષી પાસે ગઈ. તેમણે મારી હસ્તરેખાઓ અને જન્માક્ષર જોઈ ગંભીરતાથી નિવેદન કર્યું, "નોકરીમાં છોકરો નહીં ટકે. એને જે કરવું હોય તે કરવાની છૂટ આપો..."

આ સાંભળીને તે પલળી. મને કહે, "તું શું કરવાનો છે ?" મેં કહ્યું, "મને ભણાવવાનો બહુ શોખ છે. એ લાઇનમાં જ કાંઈક કરવું છે. તું મને બે ટાઇમ ખાવાનું આપજે અને માથે છાપરું દેજે. મેં આમથી તેમ રખડવાનું શરૂ કર્યું. 'ક્યાંથી શરૂ કરવું' ને 'શું કરવું'ના વિચારોમાં અટવાતાં મારી નજર 'નંદનમ્ ઍક્સટેન્શન' વિસ્તારમાં ખાલી પડેલા એક નળિયાવાળા બંગલા પર પડી.

હું તો મકાનમાલિકને હિંમતપૂર્વક મળ્યો અને પૂછી જ લીધું,

"આ ઉપરનો નળિયાવાળો ભાગ ભાડે આપવો છે ?"

"કોને, તારે જોઈએ છે ? શું કરવા ?"

"બસ, વિદ્યાર્થીઓને ભણાવવા છે."

"ઓ.કે. રૂ. ૫૦૦/- ત્રણ મહિનાના એડવાન્સ પેટે ચૂકવ અને મહિને ૧૭૫/-નું ભાડું ઠીક છે ?"

મારા ગજવામાં તો પાંચ રૂપિયા ય ન હતા. હું વળી પાંચસો ક્યાંથી લાવવાનો હતો ? સબ દુઃખોં કી એક દવાઈ ! માંઈ ! મેં તો તેને પટાવી... "થોડા મહિનામાં તારા પૈસા દૂધે ધોઈને દઈશ. હમણાં મને ૫૦૦|- આપ !" કચવાતે મને માએ રૂપિયા આપ્યા. અને મારી સફરની એ શરૂઆત !

મારું ગણિત ખૂબ પાકું હતું. મને ખ્યાલ આવી ગયો કે મને ભણાવવાનું ખૂબ જ ગમે છે. હું શીખવું છું ત્યારે ઝૂંપડપટ્ટીનાં બાળકો ય પ્રેમથી ભણે છે તો બીજા તો ભણશે જ ને !

મેં બંગલો સહેજ સરખો કરાવ્યો, રંગરોગાન કર્યાં. પાટિયાં માર્યાં અને બારમાની પરીક્ષામાં નાપાસ થયેલા ત્રણ વિદ્યાર્થીઓ પણ શોધી કાઢ્યા. મેં એમને હૈયાધારણા આપી... "જુઓ, અત્યારે જાન્યુઆરી ચાલે છે. એપ્રિલમાં તમારી પરીક્ષા આવશે. ત્રણ મહિનામાં તમને તૈયારી કરાવીને પાસ કરાવવાની જવાબદારી મારી ! તમારી મહેનત કરવાની તૈયારી છે ?"

મહિને રૂ. ૩૦/- હું લેતો. ૧૯૮૧ ની જાન્યુઆરીની બારમી તારીખે રિબિન કાપીને મેં પોતે જ મારા ક્લાસનું 'ઉદ્ઘાટન' કર્યું. એ દિવસ એટલે સ્વામી વિવેકાનંદની જન્મતિથિ. 'ક્લાસ' એટલે કોણ ? હું, બાવો, ને મંગળદાસ ! મારાં ત્રણ વિદ્યાર્થીઓ. મહિનો થયો, ને રૂ. ૧૭૫/-નું ભાડું ભરવાનું થયું. આવક હતી. ૯૦/-ની. મેં મારા વિદ્યાર્થીઓને બોલાવીને મારી મુશ્કેલી સમજાવી.

"મારે એક પ્રોબલેમ છે."

"શું સર ?"

"તમને આ ક્લાસિઝમાં ભણવાની મજા આવે છે ?"

"સર, બહુ જ મજા આવે છે અને અમને ખાતરી છે, કે અમે સારા માર્કે પાસ પણ થઈ જઈશું."

"જુઓ, મારે તમારી પાસે આનાથી વધારે ફી નથી જોઈતી. અને મારે મારી માની સામે પણ હાથ લાંબો નથી કરવો. તમે ત્રણેય આવતે મહિનેથી એક-એક વિદ્યાર્થી લઈ આવશો ? તમારી જોડે ગણિતમાં જ નાપાસ થયો હોય તેવો ફક્ત એક વિદ્યાર્થી ?"

"ચોક્કસ સાહેબ..."

બીજે જ દિવસે તેઓ એક નહીં પણ બે-બે મિત્રોને ખેંચી લાવ્યા. પહેલા જ મહિને નવ વિદ્યાર્થીઓની બૅચ થઈ ગઈ. કુલ ૩૦ x ૯, એટલે ૨૭૦/-ની આવક!

"ઇલેક્ટ્રિસિટીનું બિલ રૂ. ૧૦/-, ભાડું રૂ. ૧૭૫/- કાઢતાં ય પહેલા જ મહિનાથી ધંધામાં પાતળો નફો થવા લાગ્યો. મેં બૅંકમાં ખાતું ખોલાવી બચતની ટેવ પાડી. ધીમેધીમે નાપાસ થયેલા નબળા વિદ્યાર્થીઓના મોઢે મારા ક્લાસના વખાણ સાંભળી હોંશિયાર વિદ્યાર્થીઓ પણ વધારે માર્કની આશામાં ક્લાસમાં આવવા લાગ્યા. ગણિત વિષય જ એવો છે. તમે સારી રીતે ભણાવો તો એ ક્લાસ ચાલે જ, કેમકે વિદ્યાર્થીઓના રિઝલ્ટમાં તરત ફરક પડી જાય." - ગણેશ ખૂબ જ નમ્રતાથી મને સમજાવે છે.

"આમ તો મેં બારમા ધોરણના વિદ્યાર્થીઓને લક્ષ્યમાં રાખીને જ કોચિંગ ક્લાસ શરૂ કર્યા હતા, પરંતુ આઠમાથી દસમાના વિદ્યાર્થીઓની પણ પૂછપરછ આવવા લાગી. તેથી મેં આઠથી બાર ધોરણની બૅચ ચાલુ કરી. એ ભેંકાર બંગલામાં તો આખો દિવસ ચહલપહલ રહેવા લાગી !

મેં મકાનમાલિકને પૂછ્યું, "આ છાપરું થોડું ખેંચીને ક્લાસ મોટો કરું ?" એ ય વળી શિક્ષણમાં માનનારો હતો. મેં એકમાંથી ત્રણ ક્લાસ ખેંચી કાઢ્યા. નવા શિક્ષકોની જરૂરિયાત જણાઈ. મેં મારા મોટાભાઈને કહ્યું, "તમારું અંગ્રેજી સારું છે. તમે નોકરીમાંથી છૂટીને અંગ્રેજીનો વિષય ભણાવશો ?" મારી બહેન કૉમર્સ અને ઇકોનૉમિક્સ ભણાવી શકે તેમ હતી. તેને પણ મેં સમજાવી લીધી. બંને જણ જોતા હતા, કે હું બૅંકમાં જમા કરાવવા જેટલા રૂપિયા કમાતો હતો તેથી મારી વાતમાં તેમને દમ લાગ્યો હશે.

છ મહિનામાં તો અમારા ક્લાસિઝમાં બધા જ વિષયોનાં ટ્યૂશન શરૂ થઈ ગયાં. અમારે બધાને હિન્દીનાં ફાંફાં હતાં તેથી ફક્ત હિન્દી માટે અને પછીથી બાયૉલોજી માટે બહારથી શિક્ષકો લાવવા

પડ્યા. મારા મગજમાં તો ક્લાસની વધુ પ્રગતિ કેમ કરી શકાય તેના જ વિચારો સતત ચાલ્યા કરતા. મને સમજાયું, કે અમારા ક્લાસ રહેણાક વિસ્તારમાં હોવાથી બસની સગવડ ન હતી. ચેન્નાઈના અન્ય વિસ્તારમાંથી વિદ્યાર્થીઓને અહીં આવવામાં ભારે અગવડ પડતી. મેં ૨૦-૨૫ હજાર બચાવી લીધા હતા. મેં ક્લાસિઝને કૉમર્શિયલ એરિયામાં ખસેડવાનું નક્કી કર્યું. પછી વિચાર્યું... કયો વિસ્તાર શ્રેષ્ઠ ગણાય ? જવાબ મળ્યો... 'ટી. નગર' બસસ્ટૅન્ડથી ય નજીક અને સ્ટેશન પણ પાસે.

મારી પાસે કોઈ બિઝનેસ પ્લાન ન હતો, ન હતું કોઈ વિઝન કે મૅનેજમૅન્ટ ટ્રેઇનિંગ ! કાંઈક ઈશ્વરીય સંકેત હશે... કે સમય વર્તી જવાની મારી કોઠાસૂઝ ! છેવટે ટી.નગરના 'મેડલે રોડ' પર જગ્યા મળી. (આજે ય આ શાખા ચાલુ જ છે.) ત્યાં ય મકાન ઉપર નળિયાનું છાપરું કરવું પડ્યું કેમ કે અગાશી ખુલ્લી હતી. ૫૦૦૦/- પાઘડી અને ૫૦૦/-નું માસિક ભાડું. ક્લાસ તો ચાલુ થઈ ગયા પરંતુ બહાર બોર્ડ શું મારવું ? કૉલેજકાળથી જ સ્વામી વિવેકાનંદ મારા આદર્શ રહ્યા છે. 'નંદનમ'માં અમારા સેન્ટરનું નામ મેં 'વિવેકાનંદ સ્ટડી સર્કલ' આપેલું. આ નામથી લોકો ગૂંચવાતા. ક્લાસને લાઇબ્રેરી સમજીને ત્રણ દાદરા ચડીને ઉપર આવી જતા. તેથી અહીં મેં નામ રાખ્યું 'વિવેકાનંદ કાલ્વી નિલાયમ'. 'કાલ્વી' એટલે શિક્ષણ અને 'નિલાયમ ' એટલે સેન્ટર. અર્થાત્, 'વિવેકાનંદ શિક્ષણ સંકુલ' મેં જાહેરાતો કરવાનું પણ શરૂ કર્યું.

" મારો મુખ્ય હેતુ બધાંને પાસ કરાવવાનો હોય છે. તેથી જ " ચાલો , બેલ વાગી ગયો ને ક ્લાસ પૂરા થઈ ગયા. હવે હું નહીં ભણાવું. " - તે શબ્દો હું કે મારા અન્ય શિક્ષકો કદીયેબોલતા નથી. " અમારે ત્યાં આવતો પ્રત્યેક વિદ્યાર્થી પાસ થાય તે જોવાની અમારી જવાબદારી છે. "

પોસ્ટરો, બેનરો અને દીવાલ પર લગાવવાનાં સ્ટેન્સિલ્સ બનાવડાવ્યાં. એજન્સીઓને કામ સોંપું ખરો, પણ મને ધરપત ન રહે. જ્યાં પોસ્ટરો બનતા હોય, ત્યાં પેઈન્ટરોનાં માથા પર આખી રાત ઊભો રહું. તમે ઘણીવાર જોયું હશે, કે અંગ્રેજીના ક્લાસિસની જાહેરખબરોમાં જ સ્પેલિંગ ખોટા હોય છે. તેથી જ હું જાતદેખરેખનો આગ્રહી છું. જે કાંઈ કરવું તે શ્રેષ્ઠ જ કરવું જોઈએ. અધડુકિયું ન ચાલે. હું કોઈપણ કામ નિષ્ઠાપૂર્વક ન કરું, તો મને પોતાને જ સંતોષ નથી થતો. મારા ક્લાસિઝમાં નબળા વિદ્યાર્થીઓ માટે હંમેશા હું વધારાના ક્લાસ લેતો. મારા ક્લાસનો એકપણ વિદ્યાર્થી નાપાસ થાય તેને હું મારી નિષ્ફળતા ગણું છું... ભલેને એ ગમે તેટલો ઠોઠ હોય ! "હવે ક્લાસનો સમય પૂરો થયો" એ શબ્દો હું નથી બોલ્યો. જ્યાં સુધી છેલ્લા વિદ્યાર્થીને ગળે વિષય ન ઊતરે, ત્યાં સુધી હું પ્રયત્ન કરું છું. મારા અન્ય શિક્ષકોને પણ મેં એ જ શીખવ્યું છે. ફક્ત બે જ વર્ષમાં વિદ્યાર્થીઓની સંખ્યા ૮૦૦એ પહોંચી. 'વિવેકાનંદ શિક્ષણ સંકુલ' ચેન્નાઈના સૌથી મોટા

ટ્યૂશન ક્લાસિઝ તરીકે ઊભરી આવ્યા

એક દિવસ મારા મોટાભાઈ રાજગોપાલન મને કહે , "આપણા વિદ્યાર્થીઓને અંગ્રેજી બોલવામાં ખૂબ તકલીફ પડે છે આપણે 'સ્પોકન ઈંગ્લિશ'ની એક બૅચ કરીએ તો કેમ ?"

મને શો વાંધો હોય ? મેં કહ્યું, "તમે જ જવાબદારી લો. તમારું અંગ્રેજી સારું છે. બીજા વિષયો માટે શિક્ષકો રાખી લઈશું. તમે તમારે ફક્ત 'સ્પોકન ઈંગ્લિશ' પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો."

રાજગોપાલને પહેલી બૅચ શરૂ કરી. તમે નહીં માનો, પણ જ્યારે બૅચ પૂરી થઈ ત્યારે આખી બૅચ અંગ્રેજીમાં ફટાફટ વાતો કરવા લાગી હતી !

"શું વાત કરો છો ? અંગ્રેજી બોલવું કાંઈ એટલું સહેલું નથી !" મેં કહ્યું, "અરે, મોટાભાઈની શીખવવાની ઢબ એટલી સહેલી છે, કે વાત ન પૂછો ! એ 'NOUN' ને ક્યારેય 'NOUN' તરીકે નથી સમજાવતા. 'નેઇમિંગ વર્ડ' કહે છે. તે જ રીતે સર્વનામ, વિશેષણને 'એક્શન વર્ડ' વગેરે ! એ ક્લાસમાં વાર્તાઓ કહે, જૉક્સ કહે, વાતાવરણ હલકુંફુલકું રાખે. એમનો તો એક જ ફંડા છે - આપણે આપણી માતૃભાષા બોલીએ ત્યારે વ્યાકરણની ભાંજગડમાં પડીએ છીએ ? શબ્દોની માયાજાળ રચીએ છીએ? સાવ સહેલા રોજિંદા વપરાશમાં લેવાતા શબ્દો વાપરીને સામેના માણસને મુદ્દો સમજાવી દઈએ છીએ ને ? બસ, તો અંગ્રેજીને પણ એ રીતે જ સમજો અને બોલો !

ક્લાસમાં તો એવી ભીડ થવા લાગી કે એક્સ્ટ્રા ખુરશીઓ મૂકવી પડતી ! અરે, મેં મોટો ક્લાસ ભાડે રાખ્યો, રાજગોપાલને કોલર પર માઇક લગાડીને ભણાવવાનું શરૂ કર્યું ! સો જણની તો સીટી હતી જ છતાં ય ઓછી પડતી ! અમે એક્સટ્રા ખુરશીઓ મૂકવાની 'ના' કહીએ તો વિદ્યાર્થીઓ કહે, "સાહેબ, કાંઈ વાંધો નહીં... અમે ઊભા ઊભા ભણીશું ! ડિસ્ટર્બ નહીં કરીએ. ખૂણામાં ઉભા રહીશું."

મારા હાથમાં તો અંગ્રેજીના ક્લાસ સ્વરૂપે સોનાનો ચરૂ આવી ગયો ! બધા ક્લાસ બંધ કરીને આ 'સ્પોકન ઈંગ્લિશ'ને જ મુખ્ય ધંધો બનાવીએ તો કેમ ? પણ એ શક્ય ન હતું કેમ કે મોટાભાઈ ગવર્નમેન્ટની નોકરીમાં હતા. એ ફક્ત સવારે અને સાંજે જ નવરા પડતા. મોટાભાઈને પૂછવું કેવી રીતે ? એ જમાનામાં સરકારી નોકરી એટલે ગોળનો ગાડવો. જીવનભરની નિરાંત ! વળી ક્લાસિઝની આવક-જાવકનો હિસાબ હું રાખતો, તેથી મોટાભાઈને કેમ કરીને સમજાવું કે આપણી માસિક ફીની આવક ૪ લાખ છે અને ૮૦%નો પ્રોફિટ માર્જિન છે ! મારું મૂડીરોકાણ (રૂ. ૫૦૦/-) તો દૂધે ધોઈને ક્યારનું ય પાછું મળી ગયું હતું.

સફળતાનો મારો એક જ મંત્ર છે : જે કાંઈ કરો , તે સારી રીતે જ કરો. પોતાને સંતોષ થાય તેવું કરો તથા નિષ્ઠાથી કરો.

એક દિવસ મેં હિંમત કરી જ કાઢી. “મોટાભાઈ, તમે આ સરકારી નોકરી છોડી ન શકો ?”

મોટાભાઈ તો ગભરાઈ ગયા. તરત અમારા જ્યોતિષીની સલાહ લેવામાં આવી. તેમની સંમતિ મળી અને મોટાભાઈએ મારી સાથે જોડાવાનું (નોકરી છોડીને) નક્કી કર્યું. ભાઈ મારાથી ચૌદ વર્ષ મોટા. મારી ઉંમર એ વખતે માંડ ચોવીસ વર્ષ ! તેમની તરફના મારા સન્માનને અનુલક્ષીને મેં તેમને ‘પ્રિન્સિપાલ’ની પદવી આપી. કોઈપણ ધંધામાં ભાગીદારોને ખુશ રાખવા અઘરા છે અને એમાંય કુટુંબીજનો જ ભાગીદાર હોય, ત્યારે તો એ કામ વધુ મુશ્કેલ બની જાય છે.

મોટાભાઈ પૂર્ણ સમય આપતા થયા પછી મેં ક્લાસિઝ લેવાનું તદ્દન બંધ કરીને વહીવટી બાબતો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું. ધંધાના વિકાસ તરફ મગજ દોડાવ્યું. મેં મોટાભાઈને કહ્યું, “તમે જે કાંઈ બોલો છો તેનાથી વિદ્યાર્થીઓ ફટાફટ અંગ્રેજીમાં બોલવા લાગે છે. તમે એ બધું મને નોટ્સમાં લખી આપો તો આપણે “ડિસ્ટન્ટસ એજ્યુકેશન પ્રોગ્રામ” શરૂ કરીએ.”

મેં તો બે ટાઇપ-રાઇટર ખરીદ્યાં. એક તામિલ અને બીજું અંગ્રેજી. બે ટાઇપિસ્ટ રાખ્યા. સ્ટેન્સીલ્સ કાપીને ગોઠવી શકે તેવો માણસ રાખ્યો. બાઇન્ડિંગ કરાવીને ફક્ત એ પુસ્તકથી જ અંગ્રેજી શીખી શકાય તેવો કોર્સ તૈયાર કર્યો. તામિલનાડુમાં એ જમાનામાં યુવાવર્ગમાં ખૂબ પ્રચલિત એવા ‘કલકન્ડુ’ નામના મૅગેઝિનમાં મેં ચોથા ભાગના પાના પર આ કોર્સની જાહેરખબર છપાવડાવી.

જાહેરખબર તામિલ ભાષામાં જ હતી. અર્થ કાંઈક એવો નીકળતો : “તમારે અંગ્રેજી બોલતાં શીખવું છે ? અમને લખો અને અમે તમને કોર્સનું મટિરિયલ મોકલાવીશું.” જાહેરખબરને જબ્બર પ્રતિસાદ મળ્યો. પછી તો વર્ષો સુધી એ મૅગેઝિનમાં અમારી જાહેરાત અમે નિયમિતપણે આપી. અમારી જાહેરખબર વાંચી આબાલવૃદ્ધ સહુ કોઈ પૂછપરછ માટે ટપાલ લખતા. અમે એમને એક ફોર્મ મોકલતા. વિગત ભરીને વ્યક્તિ ફોર્મ સાથે નાણાં મોકલે એટલે કોર્સ-મટિરિયલ તેમને પહોંચાડવામાં આવતું. ભાવ રૂ. ૯૦/- રાખ્યો હતો. દર મહિને ૨૦૦-૩૦૦ વેચાતાં. મેં તામિલનાડુના અન્ય છાપાં, મૅગેઝિનોમાં પણ જાહેરખબરો આપવાનું શરૂ કર્યું.

તમે માની નહીં શકો, પણ ૧૯૮૬ સુધીમાં તો અમે રોજના ૩૦૦ વિદ્યાર્થીઓને પ્રવેશ આપતા હતા ! વિવેકાનંદ શિક્ષણ સંકુલના આખા તામિલનાડુમાં વાવટા ફરકવા લાગ્યા. મને એક બીજો વિચાર આવ્યો. મેં મોટાભાઈ સાથે ચર્ચા કરી : “ભાઈ, તમે લખેલા આ મટિરિયલનો તામિલમાંથી તેલુગુ ભાષામાં અનુવાદ કરાવીએ તો આંધ્રપ્રદેશમાં પણ આપણે શાખાઓ ખોલી શકીએ.”

આઇડિયા ફરી સફળ થયો. પરંતુ હવે મુશ્કેલી એ આવી, કે આટલું બધું મટિરિયલ ફક્ત સ્ટેન્સિલથી તો તૈયાર થાય જ નહીં ! એને માટે પ્રિન્ટિંગ જ કરાવવું પડે. એ જમાનામાં પ્રિન્ટિંગ એટલે માથાનો દુ:ખાવો. ભયંકર અટપટું કામ ! સીસાના અક્ષરો આવતા. કંપોઝિટરો આખો દિવસ બેસે ત્યારે માંડ બે પાનાં તૈયાર થાય. એમાંય વળી ‘અ’ કે ‘છ’ જેવા અક્ષરો ખૂટી પડે, તો તેનાં સીસાંના બીબાં આવે ત્યાં સુધી રાહ જોઈને બેસી રહેવું પડે. માંડ બધું ભેગું થાય, ગેલીપ્રૂફ તૈયાર બને, ત્યારે પ્રૂફરીડરોનાં ધાંધિયાં ! સાહેબ આવે, એમને ટાઈમે સુધારે અને પછી બધું પ્રેસમાં મોકલવામાં આવે. ઑફસેટના જમાનામાં જન્મેલી તમારા જેવી પ્રજાને એ બાવાઆદમના જમાનાની ટૅક્નિકનો ખ્યાલ જ ન આવે ! જેટલી વાર પ્રિન્ટિંગ કરવાનું હોય, એટલી વાર ફરીથી એ

સીસાનાં અક્ષરો, પ્રૂફરીડિંગ અસંખ્ય ભૂલો... જો કે, સ્ટેન્સીલિંગ કરતાં તો આમાં મહેનત ઓછી હતી.

એકસામટી ૩,૦૦૦ કૉપી નીકળી શકતી. ૧-૨ મહિના એનાથી ગાડું ગબડી જતું અને ફરીથી એ કંપોઝ, પ્રૂફરીડિંગ, વગેરેની જફા. ખરેખર ભગીરથ કાર્ય હતું... આખેઆખો પર્વત ઊંચકવા બરોબર !

એવામાં વળી બીજું વિઘ્ન નડ્યું. 'વિવેકાનંદ કલ્વી નિલાયમ' તો તામિલ ભાષાનું નામ હતું. આંધ્રપ્રદેશમાં કોણ સમજે ? તેથી બધાંને ગળે ઊતરે તેવું નામ "વિવેકાનંદ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ" પસંદ કરવામાં આવ્યું. સમય હતો ૧૯૮૮નો. નામનું ઠેકાણું પડ્યું ત્યાં ઇન્ટમટેક્સની નોટિસ આવી, "તમે ટેક્સ ભરો છો ?"

મને ક્યાં ગતાગમ હતી ? મેં તો જવાબ લખ્યો : 'ના'. બિઝનેસ સંભાળવામાંથી ઊંચો આવું તો બીજું કાંઈ કરું ને ? મારા એક મિત્રે સલાહ આપી : "ગણેશ, આ તો ફક્ત સર્વે છે. ગભરાઈશ નહીં. પણ આજે એક સાચી સલાહ આપું ? પ્રાઇવેટ લિમિટેડ કંપની બનાવી દે..." એ દિવસથી જ અમે 'વિવેકાનંદ કલ્વિ નિલાયમ પ્રા. લિ.' નામની કંપનીનું સર્જન કર્યું. બીજા પણ ઘણાબધા ફેરફારો કર્યા.

ઈંગ્લિશ ટ્રેઇનિંગની જેમ ટ્યૂશન ક્લાસિઝ પણ પૂરજોશમાં ચાલતા હતા. ચોથા માળના ધાબેથી, ત્રીજો, બીજો અને હવે આખો બંગલો અમે ભાડે રાખી લીધો હતો. ૧૯૮૮માં મને ખ્યાલ આવ્યો, કે ફક્ત ઈંગ્લિશ ના ક્લાસિઝની આવક ટ્યૂટોરિયલ ક્લાસિઝની આવક કરતાં વધુ હતી અને લટકામાં ટ્યૂશન ક્લાસ ચલાવવાનો ખર્ચ ઘણો વધુ થતો. દરેક વિષય માટે અલગ શિક્ષક રાખવા પડતા. તેથી ટ્યૂશન વિભાગ બંધ કરવાનો નિર્ણય લેવામાં આવ્યો. તે દિવસથી વિવેકાનંદ ઇન્સ્ટિટ્યૂટે ફક્ત અંગ્રેજીનું શિક્ષણ આપવાનું શરૂ કર્યું.

આ અરસામાં પ્રિન્ટિંગ ટેક્નોલૉજીમાં પણ ધરખમ સુધારો થયો. ફૉટોટાઇપસેટિંગની શોધ સાથે કમ્પ્યૂટરની મદદથી બ્રોમાઇડ પર પ્રિન્ટિંગ થવા લાગ્યું. એ બ્રોમાઇડની આખી ને આખી પટ્ટીઓ કાગળ પર ચોંટાડીને પહેલાં નેગેટિવ કાઢીને તરત પ્રિન્ટિંગ માટે પ્રેસમાં મોકલી શકાતી. આ કામ અટપટું તો હતું જ, પણ તેમાં દર વખતે પ્રૂફરીડિંગ કરવાની જરૂર નહોતી પડતી. આ શોધ થઈ કે તરત જ તેનો લાભ લઈને અમે ઈંગ્લિશ સ્પિકિંગ કોર્સના વિવિધ ભાષામાં અનુવાદો કરાવ્યા - મલયાલમ, કન્નડ અને હિન્દી.

ધંધાનો વિકાસ વિવિધ વિસ્તારોમાં થતો ગયો, તેમ અમે દર બે મહિને એકાદ વિસ્તારની શાળાને ભાડે લઈને વિદ્યાર્થીઓને કોઈ 'ડિફિકલ્ટિઝ' હોય તો સમજાવવા જાતે જવાનું શરૂ કર્યું. તેમના પ્રતિભાવો પણ અમે લેખિત ઉઘરાવીને તે તપાસવા શિક્ષકો રાખતા. અમારી સ્ટાફ સંખ્યા ૫૦ની થઇ

ઘણા લોકો મનીઑર્ડર મોકલતા. તેમની ફરિયાદો આવતી - કોર્સનું મટિરિયલ મળ્યું નથી - ઘણા વિદ્યાર્થીઓ અરજી મોકલે, ને મનીઑર્ડર મોકલવાનું ભૂલી જાય. મારા એક ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ મિત્રે મૈત્રીભાવે સલાહ આપી – "કમ્પ્યૂટર ખરીદી લે. ઘણા પ્રૉબ્લેમ્સ સૉલ્વ થઈ જશે" એ જમાનામાં લેટેસ્ટ ગણાતું એવું પર્સનલ કૉમ્પ્યૂટરનું 'XT મૉડલ અમે વસાવ્યું.

"૧૯૯૦ના અરસાનાં 'કૉમ્પિટિશન સક્સેસ રિવ્યૂ'. મૅગેઝિન તમે જોશો, તો બધામાં અમારી જાહેરખબરો જોવા મળશે. પાંચ ભાષા દ્વારા અંગ્રેજીના શિક્ષણ પછી અમે 'હાયર-લૅવલ'ઈંગ્લિશ શીખવવાનું શરૂ કર્યું. કોર્સનું નામ હતું... 'ઈંગ્લિશ થ્રુ ઈંગ્લિશ'.

૧૯૯૫ સુધીમાં અમારો ટર્નઑવર ૮૦ લાખે પહોંચ્યો અને સ્ટાફ ફક્ત ૪૫-૫૦. અમારા ધંધામાં સૌથી મોટો ખર્ચ જાહેરખબરનો જ છે. દક્ષિણ ભારતના પ્રત્યેક જાણીતા મૅગેઝિન્સ તેમજ હિન્દીભાષી મૅગેઝિન્સમાં અમે જાહેરાત આપતા હતા. અમારા કોર્સિસથી લગભગ દસેક લાખ વિદ્યાર્થીઓના જીવનમાં ચોક્કસપણે હકારાત્મક બદલાવ આવ્યો છે.

જયારે જયારે સંસ્થાની પ્રગતિના પંથે કોઈ અગત્યનો પડાવ આવે ત્યારે અમે જાણીતી વ્યક્તિને આમંત્રિત કરીને કોર્સ-મટિરિયલ તેમના હસ્તે વહેંચાવતા. તે રીતે શ્રી કમલ હસન, સિને સ્ટાર શ્રી રજનીકાંત તથા અનેક મહાનુભાવો આડકતરી રીતે અમારો પ્રચાર કરતા.

૧૯૯૫નું વર્ષ સંસ્થા માટે બે રીતે 'ટર્નિંગ-પોઇંટ' સમાન રહ્યું. એ વર્ષે ડેસ્કટૉપ પબ્લિશિંગ (DTP) નું ભારતમાં આગમન થયું. એને કારણે પ્રિન્ટિંગમાં પડતી રહીસહી તકલીફો દૂર થઈ ગઈ. જો કે પ્રિન્ટિંગ સહેલું થયું પરંતુ અમારા 'કૉરસપૉન્ડસ કોર્સ'ના ખરીદનારાની સંખ્યામાં ખાસ વધારો નહોતો થતો. મારે ધરમૂળથી સંસ્થામાં ફેરફાર કરવા પડશે તેવો મને પહેલી વાર ખયાલ આવ્યો.

દૃશ્ય-શ્રાવ્ય માધ્યમનો ખૂબ ઝડપથી પ્રસાર થઈ રહ્યો હતો. દક્ષિણ ભારતમાં સન ટી.વી. ગામેગામ પ્રચલિત થઈ ગયું હતું. ઘેરઘેર ચૅનલો અને ટીવી ! હું મનોમન વિચારતો... મારે જે લોકો સુધી મારી સંસ્થાનો પ્રચાર કરવો છે તેમના સુધી શી રીતે પહોંચવું ? સરળ રસ્તો કયો ?... પહેલેથી જ દૈનિક છાપાંઓમાં અમે જાહેરખબર આપતા ન હતા. એનું કારણ છે - માણસ છાપું બહુ જ ઝડપથી વાંચી લે. મૅગેઝિન નવરાશે વાંચે. નવરાશના વખતમાં જ આવા અંગ્રેજી શીખવાના ધખારા પોસાય. પરંતુ લોકોની વાંચવાની ટેવ જ ટીવીને કારણે છૂટી ગઈ હતી. તમને એક દાખલો આપું. 'કુમુદમ' નામના તામિલ સામાયિકની એક જમાનામાં છ લાખ નકલો ખપતી. પ્રાદેશિક ભાષામાં એનો પ્રથમ નંબર ગણાતો. દિવસે-દિવસે એ આંકડો ઘટતો ગયો અને મૅગેઝિનની કિંમત વધતી ગઈ, વળી જાહેરખબરોના ભાવ ફાટીને ધુમાડે ગયા. ૧૯૮૮માં જે જાહેરાતના અમે ૬,૦૦૦/- આપતા, તેના ૧૯૯૫માં ૩૫,૦૦૦|- થઈ ગયા ! 'મલયાલમ મનોરમા' પણ આવા જ ટીંચર ભાવો માગે છે !

અમે ટીવી પર જાહેરાત આપવાનું શરૂ કર્યું. તેનાથી અમારું નામ થયું, પરંતુ વિદ્યાર્થીઓની સંખ્યામાં ખાસ વધારો ન થયો. રોજના ૨,૦૦૦ વિદ્યાર્થીઓ કોર્સ માટે અરજી કરતા હતા પણ હવે એ આંકડામાં ઘટાડો થઈ રહ્યો હતો. હું ગભરાયો ! મારી ક્યાં ભૂલ થાય છે ?! કે બજારનાં પરિબળો બદલાઈ ગયાં ?! અત્યાર સુધીમાં મેં પંદર લાખ વિદ્યાર્થીઓને ભણાવ્યાં. હવે મારે નવેસરથી ભણવું પડશે કે શું ?!! કાંઈક આંતરખોજ તો કરવી જ પડશે.

જાહેરખબરો બનાવવા માટે હું મારી જ બુદ્ધિ વાપરતો કેમ કે મેં

કોઈ એજન્સીને એ કામ સોંપ્યું ન હતું. બધી જ જાહેરાતો હું જાતે જ લખતો તથા અમારા માણસો જ તેને છાપી કાઢતા.

મેં 'NIIT' અને 'APTECH' કંપનીઓના વહીવટનો સૂક્ષ્મ અભ્યાસ કર્યો. તેઓ ફ્રેન્ચાઇસ આપતા હતા. જે વ્યક્તિ તેમની શાખા શરૂ કરે, તે જ બધો વહીવટ સંભાળે. મને સમજાઈ ગયું, કે ભવિષ્યમાં ધંધાની પ્રગતિ કરવી હશે, તો આ મૉડલ અપનાવવું જ પડશે. આપણા હાથમાંથી સત્તાની સમજણપૂર્વક વહેંચણી કરવી જ પડશે. પત્રવ્યવહારના કોર્સ બંધ કે ઓછા કરીને 'ડાયરેક્ટ ટ્રેઇનિંગ સેન્ટર' તરફ પાછા વળીને 'ક્લાસરૂમ ટિચિંગ" ચાલુ કરવું પડશે.

'મેજર રાજન' નામની એક વ્યક્તિને ફક્ત ફ્રેન્ચાઇસિંગનો ધંધો સંભાળવા રોકવામાં આવ્યા. ચેન્નાઈ, હૈદ્રાબાદ અને બેંગ્લોરમાં વિવેકાનંદ ઇન્સ્ટિટ્યૂટની શાખાઓ ખૂલી. અમે શિક્ષકોને તાલિમ, કોર્સ મટિરિયલ્સ તથા અમારું 'બ્રાન્ડ નેઇમ' આપતા ને અમને બદલામાં નક્કી કરેલ રકમ રૉયલ્ટીરૂપે મળતી. ક્લાસની જગ્યા, ભાડું તથા ફર્નિચરની જવાબદારી શાખાધારકની.

૨૦૦૩ સુધીમાં ફક્ત દક્ષિણ ભારતમાં અમારા ૬૦ સેન્ટરો થઈ ગયાં. સ્ટાફ સંખ્યા ૧૦૦ અને ટર્નઑવર ૧૪ કરોડ. પરંતુ ધંધામાં નિતનિવી મુશ્કેલીઓ તો આવે જ... રામ નામે પથરા તરે તેમ અમારા નામે ભળતી-સળતી સંસ્થાઓ 'વિવેકાનંદ' શબ્દ સાંભળીને બજારમાં કુદી પડી. 'સ્વામી વિવેકાનંદ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ', 'શ્રી વિ. ઈ.', 'વિવેકાનંદ એકૅડેમી', 'વિવેકાનંદ વિદ્યાલય'... વગેરે. વળી આટલું ઓછું હોય તેમ ઘણા શાખાધારકો અમારી પાસે શીખીને સ્વતંત્ર થવા લાગ્યા. આપણને ધંધો આવડી ગયા પછી બીજાને રૉયલ્ટી શા માટે આપવી ? કોર્ટમાં કેસ થયા. સેલમની સંસ્થા સામે આજે ય અમારો એક કેસ ચાલે છે. હું ય ક્યાં ક્યાં પહોંચું

રોજના ૨૦૦૦ વિદ્યાર્થીઓમાંથી સંખ્યા ધીમેધીમે ઘટતી ચાલી. હું ગભરાઈ ગયો ! મારી ક્યાં ભૂલ થાય છે ?! કે પછી બજારનાં બદલાતાં પરિબળોને સમજવામાં હું નિષ્ફળ નીવડ્યો છું ?

કોર્ટ-કચેરીના ધક્કાથી અમે થાક્યા અને સંસ્થાની પ્રતિષ્ઠા પણ ખરડાઈ. વિકાસ ધીમો પડ્યો. મેં પણ વિચાર્યું. . . ધંધાને અહીં સુધી તો મેં જાતમહેનતે પહોંચાડ્યો. હવે મારે કોઈની મદદ લેવી પડશે. પ્રૉફેશનલ કંપનીઓની સલાહ લેવી પડશે. બે-ત્રણ કંપનીઓ સાથે કન્સલ્ટન્સી માટે વાટાઘાટા કર્યા બાદ O&M, JWT અને LINTASમાંથી JWTની અમે પસંદગી કરી. સમય હતો જાન્યુઆરી ૨૦૦૪.

“ ‘વિવેકાનંદ’ એ ભારતભરમાં જાણીતા વિદ્વાન સંત છે. એ નામ કોઈપણ વાપરી શકે. તેનો ‘ટ્રેડમાર્ક’ નથી લઈ શકાતો. સૌથી પહેલાં તો તમે તમારી કંપનીનું નામ ‘VETA’ કરી કાઢો. ‘વિવેકાનંદ ઈંગ્લિશ ટ્રેઇનિંગ એકેડેમી” – JWT કંપનીવાળાએ સૂચન કર્યું !

હું તો હબક ખાઈ ગયો ! આ નામને બ્રાન્ડ તરીકે ઉપસાવવામાં મેં મારી જિંદગીના ત્રેવીસ વર્ષ ખરચી કાઢ્યાં હતાં. “ના ભાઈ ના ! આ નામ તો મને જીવ કરતાંય વહાલું છે !” મેં વિરોધ કર્યો.

પરંતુ JWT વાળા તો આદુ ખાઈને મારી પાછળ જ પડી ગયા ! ‘VETA’નામનાં જાતજાતનાં લોગો અને પોસ્ટરો વિવિધ રંગ-ડિઝાઈનમાં બનાવીને તેઓ મારી સામે ધરતા જ ગયાં. છેવટે મેં નમતું જોખ્યું. તેમની સલાહ મુજબ VETA નામ સ્વીકારી લીધું.

એપ્રિલ ૨૦૦૪માં અમે આ નવા નામનો પ્રચાર શરૂ કર્યો. સૌથી પહેલાં કર્ણાટકની શાખાઓ અને પછી બીજે નામ બદલવાનાં શરૂ કર્યું. નાનાં નાનાં ગામો સુધી પણ નવા નામના પ્રચારની જવાબદારી અમે લઈ લીધી. અગાઉ એ જવાબદારી શાખાધારકની રહેતી પરંતુ તેઓ ખર્ચામાં કાપ મૂકવા જાહેરાત કરતા જ ન હતા. પહેલાં અમે ૨૦% રૉયલ્ટી અને સ્ટડી-મટિરિયલનો ખર્ચ શાખાધારક પાસે વસૂલ કરતા. હવે જાહેરખબરની જવાબદારી સાથે અમે સરખેસરખી ભાગીદારી વસૂલ કરવા માંડી. શાખાધારકે જગ્યાનું ભાડું અને સ્ટાફના પગારો કરવાના તથા નિશ્ચિત ક્વૉલિટીનું શિક્ષણ આપવાનું. બ્રાન્ડ-બિલ્ડિંગ, સ્ટડી મટિરિયલ તથા જાહેરખબરનો ખર્ચ અમારો.

હવે નવો પ્રશ્ન આવીને ઊભો ! કર્ણાટકમાં તો બધાં જ ફ્રેન્ચાઇસીઓએ આ મૉડલ સ્વીકારી લીધું પરંતુ ચેન્નાઈના તેર શાખાધારકોએ ભેગા થઈને માથું ઊંચક્યું. સૌથી પહેલું તો તેમને ‘VETA’ નામ જ સ્વીકાર્ય ન હતું. અમારા મૅનેજર તો ગભરાઈ ગયા... પરંતુ હું ટસનો મસ ન થયો. મેં તેને કહ્યું, ‘રાજન, અત્યાર સુધી હું ધંધાનું આ પાસું સમજતો જ ન હતો. પહેલી વાર મને દૃષ્ટિ મળી છે. હવે તો પડશે તેવા દેવાશે. જો એમને ગરજ હશે તો દોડતા આવશે. નહીં તો હું મારા બળે નવી શાખાઓ શરૂ કરીશ. તેરમાંથી ફક્ત એક જ ફ્રેન્ચાઇસીએ નમતું જોખ્યું.

‘મેડલે’ રોડ પરની શાખાનું નામ સૌથી પહેલાં બદલવામાં આવ્યું. તે પછી માયલાપોરમાં પણ ‘વેટા’નું પાટિયું લટકાવવામાં આવ્યું. ઠેરઠેર જાહેરખબરો કરવામાં આવી, કે ‘વિવેકાનંદ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ’નું નામ બદલીને હવે ‘વેટા’ કરવામાં આવ્યું છે. ‘CNBC’ના ‘સ્ટોરીબોર્ડ’ નામના અતિપ્રસિદ્ધ કાર્યક્રમમાં અમારી આ નવ-નામાભિકરણની ચર્ચા થઈ. પૈસા ખર્ચ્યા વગર પ્રસિદ્ધિ પણ મળી. નામ બદલતાં પહેલાં ‘JWT વાળાએ મને છેલ્લી વાર પૂછ્યું, “આ ખૂબ લાંબી અને ખર્ચાળ પ્રક્રિયા છે. તમને સંપૂર્ણપણે વિશ્વાસ હોય તો જ આગળ વધીએ.”

મેં કહ્યું, “હવે તો આ પાર કે પેલે પાર ! કરેંગે યા મરેંગે ! આજ સુધીમાં બે-ત્રણ વાર તો હું નામ બદલી જ ચૂક્યો છું તો આ છેલ્લો પાસો પણ ફેંકી લેવા દો !”

“પેલી બાર શાખાઓ વાળાએ પછી શું કર્યું ?” મેં પૂછ્યું.

એ લોકોને એમ હતું કે હું એમના વિરોધથી વશ થઈ જઈશ. પણ હું ય કાંઈ ગાંજ્યો જાઉં તેમ ન હતો. અમુક શાખાધારકોએ ‘વિવેકાનંદ’ નામને વટાવીને શાખાઓ ચાલુ રાખી. મારે તેમની સામે કોર્ટે જવું પડ્યું. મેં મદ્રાસની શ્રેષ્ઠ વકીલ બહેનને ઊંચી ફી આપીને રોકી છે. એ બધા

શાખાધારકોમાં ય ફાટફૂટ પડી ગઈ. એકે 'VLC' ના નામે ક્લાસ ચાલુ કર્યા, બીજાએ 'E-Square' નામ અપનાવ્યું. જોકે અમે જાહેરખબરોનો મારો એવો રાખ્યો હતો, કે લોકોને ખબર પડી ગઈ કે મૂળ વિવેકાનંદ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ હવે 'VETA' છે અને બીજા બધા ફરેબી ક્લાસ છે.

એક દિવસ JWC (ચેન્નાઈ)નાં વડા અનીતા ગુપ્તા મને મળવા આવ્યાં. મને કહે, "ગણેશ, તને આ નામ બદલવાનું દુઃખ તો નથી થયું ને ? જાહેરાતો અને અન્ય ખર્ચામાં ૪થી ૫ કરોડ વપરાઈ ગયા છે."

મેં તો કહ્યું, "મેડમ, હું તો ખુશ છું."

અનીતા કહે, "કેમ ?"

"અરે મેડમ, ભગવાનનો પાડ માનો કે આ સંસ્થા ફક્ત દક્ષિણ ભારતમાં આટલી પ્રસિદ્ધ હતી. આપણે ફક્ત ચાર રાજ્યોમાં જ જાહેરાતોનો ખર્ચ કરવો પડ્યો. આખા ભારતમાં આપણો ફેલાવો હોત તો ચાલીસ કરોડે ય ઓછા પડત !"

ખરેખર, દરેક બાબતનું ફક્ત હકારાત્મક પાસું જોવાનીય નાની નાની પીડાઓ દૂર થઈ જાય છે !

નામ બદલ્યા પછી અમે પત્રવ્યવહારના કૉર્સિસને બદલે ક્લાસરૂમ ટ્રેઈનિંગ પર વધુ ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું. "ગોલ્ડ", "સિલ્વર", અને "ડાયમંડ" નામના ત્રણ અલગ પેકેજિઝ શરૂ કર્યા. વિદ્યાર્થીની જરૂરિયાત અને આવડત પ્રમાણે ત્રણમાંથી એક કોર્સ સૂચવવામાં આવે છે. 'ડિસ્ટન્સ લર્નિંગ'ની કિંમત રૂ. ૯૭૫/- છે. જ્યારે ક્લાસરૂમમાં ભણાવાતા સૌથી સસ્તા કોર્સની કિંમત રૂ. ૧,૬૦૦/- છે. વિદ્યાર્થી પૂછપરછ કરવા આવે ત્યારે જ તેનો નાનો ટેસ્ટ લઈને નક્કી કરવામાં આવે છે, કે તેને કેટલા કલાકવાળા કોર્સની જરૂર છે. ૪૦ કલાક, ૮૦ કલાક કે ૧૨૦ કલાક.

JWTએ મને બિઝનેસ પ્લાન બનાવતાં પણ શીખવ્યું. ૨૦૦૫ સુધીમાં મારાં સિત્તેર સેન્ટરો હોવાં જ જોઈએ... ૨૦૦૬માં ૧૦૦ અને તે પ્રમાણે વધુ ! ૨૦૦૪માં અમે અમારા ઑડિટર પણ બદલ્યા. નવા ઑડિટર. ફક્ત ઑડિટ જ નહીં સમગ્ર ફાઇનાન્સની દેખરેખ રાખશે તેવું નક્કી થયું.

ઑડિટરે આવીને સૌથી પહેલો પ્રશ્ન એ પૂછ્યો કે "તમે આજ સુધી નાણાં માટે બૅંકો પાસે ગયા જ નથી ?!"

મેં કહ્યું, "મારે બૅંકના નાણાંની શી જરૂર ? હું તો બૅંકમાં પૈસા મૂકવા જ જાઉં છું... લેવા નહીં. મારે લોન નથી લેવી. અમારો તો રોકડનો ધંધો છે. એડવાન્સ પેમેન્ટ મળી જાય છે."

ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ હસી પડ્યા. "તમે આવું વિચારશો તો કૂવામાંના દેડકા જ રહેશો. સ્ટાઇલ બદલો. સોચ બદલો. ઝડપથી આગળ વધવાનો માર્ગ હું તમને બતાવીશ."

તેણે મને સમજાવ્યું કે તમે બ્રાન્ડ બનાવવામાં અઢળક પૈસા ખર્ચો છો અને ફાયદો તો કોઈ બીજા જ લે છે ! ૨૦૦૪ની જ વાત કરું, તો અમારા સિત્તેર સેન્ટરમાંથી ઓગણોસિત્તેરની માલિકી ફ્રેન્ચાઇસીની હતી. અમારી માલિકીનું તો ફક્ત એક જ સેન્ટર હતું. મને ગભરામણ થઈ ગઈ ! ચેન્નાઈના શાખાધારકો જેવો બળવો બીજે થાય તો ? બ્રાન્ડબિલ્ડિંગ પાછળ કરેલો કરોડોનો ખર્ચો

તો માથે જ પડે અને ધંધો બંધ થઈ જાય એ નફામાં ! મારા ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટે મારી આંખ ખોલી. મેં કંપનીની માલિકીનાં સેન્ટરો વધુ ને વધુ ખોલવાનું નક્કી કર્યું. એને માટે મારે લોન લેવી પડે તો લઈશ.

૨૦૦૪માં અમે અમારી પ્રથમ બૅંકલોન લીધી. પહેલાં ચાર કરોડ અને પછી બીજા છ કરોડ. અમારી ઑફિસનું બિલ્ડિંગ બૅંકમાં થાપણ તરીકે લખી લેવામાં આવ્યું. જોકે, કંપનીની પ્રગતિને જાણે પાંખો આવી. અમે દિલ્હી, કોલકાતા, મુંબઈ અને અન્ય શહેરોમાં પણ શાખાઓ ખોલી. તરત જ પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી ફંડો (P. E. Funds)ની બાજનજર અમારા પર પડી. ૨૦૦૭માં 'SAIF પાર્ટનર્સ' નામના PE ફંડને કંપનીનો નાનો હિસ્સો વેચવામાં સફળતા મળી.

"ગણેશ, આટલાં વર્ષોની મહેનત બાદ તમે સારી એવી 'રોકડી' કરી લીધી હશે ખરું ને ?" મેં પૂછ્યું.

"અરે, હોય કાંઈ ! બધા જ રૂપિયા કંપનીના વિકાસમાં જ ફરીથી ઇન્વેસ્ટ કરવામાં આવ્યા છે. હાલમાં અમારા ૨૫૦ સેન્ટર્સ છે. જેમાંથી સિત્તેરની માલિકી કંપનીની છે. અમારા ધંધામાં નાની-મોટી હરીફાઈ હોય છે પરંતુ અંગ્રેજીના ક્લાસ માટે કોઈ રાષ્ટ્રીય બ્રાન્ડ હોય તો ફક્ત 'VETA' જ છે"

"પેલા 'ડિસ્ટન્સ ઍજ્યુકેશન'નું શું થયું ? પડીકું વાળી દીધું ?" "ના, સાવ એવું તો નથી થયું. એને ફરીથી શરૂ કરવાના પ્રયત્નો ચાલુ જ છે. એને માટે પ્રૉફેશનલ સલાહકારોને ઊંચી ફી આપીને રોક્યા છે. તમે 'હોમ-શોપિંગ'નું નામ સાંભળ્યું જ હશે (ચૅનલ પર) તેના દ્વારા એ કોર્સ વેચાય તેવી ગોઠવણ વિચારણા હેઠળ છે. વળી 'E-learning' જેમાં કમ્પ્યૂટર દ્વારા અંગ્રેજી બોલતાં શીખી શકાય તેવો કોર્સ પણ શરૂ થવાની તૈયારી છે.

"આજની તારીખમાં સમગ્ર ભારતમાંથી લગભગ બે લાખ જેટલા વિદ્યાર્થીઓ 'VETA' ના કોઈક સેન્ટરમાં અંગ્રેજી શીખી રહ્યા છે."

" 'NIIT' જેવી સંસ્થાથી તમે કેવી રીતે જુદા પડો છો ?" મેં પૂછ્યું.

"જુઓ, અમારી સંસ્થાઓ વચ્ચે પાયાનો ફરક છે. તેમની ફી તમે જોઈ છે ? ખૂબ જ ઊંચી હોય છે. અમારી ફી સામાન્ય વર્ગને પોસાય તેવી હોય છે. અમે 'માસ-બ્રાન્ડ' છીએ. સંખ્યાથી જીતીએ છીએ. અંગ્રેજી આજકાલ બધાંને શીખવું હોય છે. અમારે ત્યાં પટાવાળો ય આવે ને પાનવાળો ય આવે.

૨૦૧૧ સુધીમાં અમારા પાંચસો સેન્ટર્સ થશે. સિંગાપુરમાં અમે પ્રશાખા ખોલી છે. શ્રીલંકામાં પણ અમે શાખા ખોલી છે. થાઈલેન્ડ અને ઇન્ડોનેશિયામાં પણ અંગ્રેજીના વાંધા છે. ત્યાં પણ અમારી શાખાઓ ધીકતો ધંધો કરે છે. મેં આ બધા દેશોમાં શાખાઓ ખોલતા પહેલાં એક જ વિચાર કર્યો હતો... ભારતમાં જો આંધ્ર, કેરાલા કે દિલ્હીમાં મારું આ મૉડેલ ચાલે તો સમગ્ર એશિયામાં શા માટે નહીં ? હવે અમે 'કોર્પોરેટ ટ્રેઇનિંગ' પણ શરૂ કરી છે."

"ગણેશ, અઠ્યાવીસ વર્ષ પછી પણ આ ધંધાનો આટલો ઉત્સાહ ? રહસ્ય તો જણાવો !" મેં પૂછ્યું.

“સંતોષની લાગણી. નસીબજોગે આ ધંધામાં અમે યુવાનવર્ગ સાથે સંકળાયેલા રહીએ છીએ તથા ઘણાંના જીવન સુધારવાનો અનાયાસે અમને મોકો મળે છે.”

ખરેખર, ગણેશ રામ એટલે સફળ, સમતોલ છતાંય પરિશ્રમ અને વિઘ્નોથી ભરપૂર જીવનસફરનું જીવતું ઉદાહરણ ! પેલા જ્યોતિષીને ફરીથી પૂછવાનું મન થઈ જાય છે... “આ બધું તમારા કહેવા પ્રમાણે નસીબથી જ થયું કે કેમ ?” ....જે હોય તે, અડગ નિષ્ઠા, પ્રબળ ઇચ્છા અને હિંમત વગર આટલી પ્રગતિ શક્ય ન જ હોત, તે બાબતે તો જોષી મહારાજ પણ સંમત થઈ જ જાત. ખરુંને વાચકો ?

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

‘ફલાણાએ ધંધો શરૂ કર્યો માટે મારે ય કરવો છે’ એવી નકલથી દૂર રહેજો. જાતમહેનત અને સંશોધનથી કાંઈક નવું શોધજો.

૧૯૮૦માં મેં મારા બધા જ ટ્યૂશન ક્લાસિઝ બંધ કરીને ફક્ત અંગ્રેજી પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાનું નક્કી કર્યું ત્યારે મને સ્વપ્નને ય ખ્યાલ ન હતો, કે ભારત જગતભરનું BPO અને ઇન્ફોર્મેશન ટૅક્નોલૉજીનું સેન્ટર બની જશે ! અંગ્રેજી ભાષાનું મહત્ત્વ આટલું બધું વધી જશે ?!

તમે તમારા આઇડિયા પર વિશ્વાસ હોય તો નિષ્ઠાપૂર્વક મહેનત કરજો. વહેલી-મોડી સફળતા મળશે જ.

મારા ધંધામાં જેમ જરૂર પડતી ગઈ તેમ હું બદલાતો ગયો. સમય-સ્થળ અને સંજોગ પ્રમાણે બદલાવું એટલે કે ‘પ્રૅક્ટિકલ એપ્રોચ’ રાખવો અનિવાર્ય છે.

મનની બારીઓ ખુલ્લી રાખીને નવાં બિઝનેસ મૉડલને અપનાવવામાં પડે છે.

અને સૌથી છેલ્લે... બિઝનેસ એટલે શું ?

બિઝનેસ એટલે ‘કૉમન-સેન્સ’ ! સામાન્ય બુદ્ધિ (જે સામાન્ય રીતે જોવા મળતી નથી.)

આજકાલના યુવાનોને સો ટકા ખાતરીપૂર્વક કહું છું કે નિષ્ઠા, સારી સર્વિસ આપવાની તૈયારી અને શ્રેષ્ઠતાની બાંહેધરી આપશો તો તમારો ધંધો ચોક્કસપણે સફળ થશે.



‘સ્ત્રીણાંમ્ અશિક્ષિતં પટુત્ત્વં ’

(સ્ત્રીઓને હોશિયારી સહજસાધ્ય હોય છે)

સુનીતા રામનાથકર

ફેમ-કેર ફાર્મા

પોતાની બીજી પુત્રીના જન્મના ફક્ત ચાર જ મહિનામાં આ ચુલબુલી ‘હાઉસવાઇફ ‘ ‘ફેમ’ નામનો બ્લિચ બજારમાં મૂકે છે. ‘બ્લિચ’ એટલે કાળાને ઘઉંવર્ણા અને ઘઉંવર્ણાંને મિનિટોમાં ગોરા બનાવી શકે તેવી સંજીવની ! સત્યાવીસ વર્ષ સુધી અનેક મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓ સામે ઝીંક ઝીલીને હાલમાં જ સુનીતાએ પોતાની કંપની ‘ડાબર’ને વેચી છે.

સુંદર, વિશાળ ઘર, મોટર-ગાડી, નોકર-ચાકર તથા તમામ પ્રકારનાં સુખ-સુવિધા મેળવવાની ખેવનાને કારણે જ આપણે બધાં કામ કરીએ છીએ ને ? પણ જેની પાસે આ બધું જ હોય તે શું કરે ?

જો તમે હાઉસવાઇફ હો, અને ‘કાંઈક’ કરવાની તમને ચળ ઊપડી જ હોય, તો તમે પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરો, ખરું ને ? તમે નસીબદાર હો અને તમને તમારા જેવા જ ધૂની ભાઈનો સાથ મળી જાય તો ? તમે એને પણ ધંધામાં ખેંચી લાવો અને પચીસ વર્ષમાં સો કરોડનો ટર્નઑવર ધરાવતી કંપનીનું સર્જન કરો. બસ ‘ફેમ કેર ફાર્મ’ અને સુનીતાની આ જ કહાણી છે. “ભારતમાં અને ભારતીયો માટે” બનાવાયેલાં કૉસમેટીક્સની કંપની ! અનેક મલ્ટિનૅશનલ કંપનીઓ સામે બાથ ભીડનારી કંપની !

આ બધું બન્યું કેવી રીતે ? એ જાણવા હું સુનીતા રામનાથકરને નરિમાન પોઇંટ સ્થિત તેમની સાદી તથા સુવ્યવસ્થિત ઑફિસમાં મળવા ગઈ. તેમને મળતાં જ આંખોમાં ગજબની ચમક ધરાવતી અત્યંત જીવંત વ્યક્તિને મળવાનો આનંદ થાય. ખુલ્લા દિલે હસે, બોલે અને મને તો તેમણે ફેમ બ્લિચનો વપરાશ કેમ કરવો તેની રીત પણ બતાવી

જીવન જીવવાનો સુનીતાનો ઉત્સાહ ચેપી છે. સ્ત્રીઓને શું ગમશે અને બજારમાં શું વેચાશે તે વિશે તેઓ સ્પષ્ટ છે. વળી તેમને સાથ મળી ગયો છે, પોતાના ભાઈ સુનીલ પોફાળેનો ! અત્યંત તીક્ષ્ણ બુદ્ધિમત્તા અને વૈચારિક સ્પષ્ટતા ધરાવતા સુનીલ IITમાંથી ઍરોનોટિકલ એન્જિનિયર થયેલા છે. ભાઈ-બહેનની મહેનત અને બુદ્ધિના સુભગ સમન્વયે સર્જાયેલી ‘ફેમ-કેર’ કંપની ભલભલી વિરાટકાય વિદેશી કંપનીઓને વર્ષો સુધી કેમ હંફાવી શકી છે તેનો ખ્યાલ સુનીતાને મળતાં જ આવી જાય છે.

અને હા, આ કંપનીની ભીતર છુપાયેલી છે એક એવી સ્ત્રીની કહાણી જેણે પોતાને માટે ઉજ્જવળ કારકિર્દીનું સર્જન કર્યું - એવા જમાનામાં, જ્યારે સ્ત્રીઓને અને એમાંય શ્રીમંત ‘હાઉસવાઇફ’ને કારકિર્દી બનાવવાની જરૂર ન હતી. એક એવી સ્ત્રી, જેણે ફક્ત છ મહિનાના ટૂંકા ગાળામાં બે-બે સર્જન કર્યાં. પોતાની પુત્રી અને પોતાની કંપની ! તેણે બંને સર્જનનું સુંદર જતન પણ કરી બતાવ્યું છે. કેવી રીતે ? કેમ કે આ એવી સ્ત્રી છે, જે અમુક શબ્દો ક્યારેય નથી બોલી...

જેવાં કે “હું તો ભાઈ, ફક્ત હાઉસવાઇફ છું.”

“હું લગ્ન કરીને ફસાઈ ગઈ છું” તે તો ફક્ત એટલું જ બોલી “હું સ્વપ્નાં જોઈશ અને સાકાર કરવાની મહેનત કરીશ.” આપણે સર્વે આમાંથી દાખલો લઈ શકીએ.

‘સ્ત્રીણાંમ્ અશિક્ષિતં પટુત્ત્વં ’

(સ્ત્રીઓને હોશિયારી સહજસાધ્ય હોય છે)

સુનીતા રામનાથકર

ફેમ-કેર ફાર્મા

સુનીતા દક્ષિણ મુંબઈચી મુલગી છે.

“મારા પિતાજીની નોકરીમાં બદલીઓ થયે રાખતી, પણ હું બીજા ધોરણમાં આવી ત્યારે મુંબઈની ખૂબ જાણીતી સેંટ જ્યોર્જીસ હૉસ્પિટલના સુપરિન્ટનન્ડન્ટ તરીકે તેમની નિમણૂક થઈ. તે ડૉક્ટર હતા તેથી ઘરમાં સારા ભણતરનું ખૂબ જ મહત્ત્વ હતું.

મુંબઈની પ્રતિષ્ઠિત કેથિડ્રલ સ્કૂલમાં હું ભણી છું. બાદમાં એવી જ માનભરી ઍલ્ફીન્સ્ટન્ટ કૉલેજમાંથી મેં બીએસ.સી. વીથ કૅમિસ્ટ્રી કર્યું. એ જમાનામાં અમારી કૉલેજની આબરૂ ખૂબ ઊંચી હતી. ગ્રૅજ્યુએશન પછી મેં નાનકડો માસ કૉમ્યુનિકેશનનો કોર્સ કર્યો અને ‘ફાઈઝર’ કંપનીના પબ્લિક રિલેશન ડિપાર્ટમેન્ટમાં મને સરસ નોકરી પણ મળી ગઈ.

જો કે, સિત્તેરના દાયકામાં ભણી-ગણીને પરવારે એટલે કન્યાઓના જીવનમાં સ્વાભાવિક રીતે જે થાય, તે મારા જીવનમાં પણ થયું. મારાં લગ્ન થઈ ગયાં. ૧૯૭૬ની ૩૧મી ડિસેમ્બરે લગ્ન અને ૧૯૭૭ની ૧લી જાન્યુઆરીએ રિસેપ્શન ! હું માંડ સાડા એકવીસ વર્ષની હતી ! કોઈપણ સ્ત્રીએ સ્વપ્નમાં જોયું હોય તેવું સાસરું, મરીન ડ્રાઇવ પર વિશાળ ફ્લૅટ, નોકર, મહારાજ, ડ્રાઇવરો... જીભ સિવાય કાંઈ જ હલાવવાની જરૂર ન પડે તેવું એશોઆરામથી ભરપૂર જીવન !

પણ હું તો બેસી રહું એમાંની હતી જ નહીં. મને સતત ઘર ખાવા ધાય, સતપત થાય, હું શું કરું ? મારે ‘કાંઈક’ કરવું હતું. ૧૯૭૯માં મારી પહેલી દીકરીનો જન્મ થયો પણ એથી કાંઈ મને ધરવ નહોતો થયો. હું કદાચ ફરીથી કાંઈક નોકરી શોધી શકી હોત. પણ અંદરખાનેથી ભારતની સ્ત્રીઓ વાપરી શકે તેવું કાંઈક બનાવવાની મને પહેલેથી જ ઇચ્છા હતી.

એ આઇડિયા ‘ક્રીમ બ્લિચ’ સ્વરૂપે મને સ્ફુર્યો. એ સમયે ભારતમાં આવી કોઈ પ્રોડક્ટ મળતી ન હતી. પાર્લરોમાં બ્લિચિંગ પાવડર, લિક્વિડ હાઈડ્રોજન પેરોક્સાઇડ અને લિક્વિટ ઍમોનિયાનું ઘરગથ્થુ મિશ્રણ અણઘડ છોકરીઓ બનાવીને ગ્રાહક બહેનને મોં કે દાઢી પર લગાડી દેતી. આ લેપથી આંખોમાં અને મોઢાની સ્કીન પર ભયંકર બળતરા થતી. આવી તદ્દન ભંગાર પ્રોડક્ટ પણ વપરાતી તો ખરી જ, કેમકે મોં પરની રુવાંટીનો રંગ સૉનેરી કરીને ચામડીને ગોરી બનાવવાનો આ એકમાત્ર ઉપાય હતો . (હવે લેઝર, ફેસ વેક્સિંગ, થ્રેડિંગ, ઇલેક્ટ્રોલિસિસ જેવાં ઉપાયો છે.)

“સુનીતા, તમને આ પ્રોડક્ટ બનાવવાનો જ વિચાર કેમ આવ્યો ?” મેં પૂછ્યું.

“સાચું કહું તો મેં બીજી કોઈ ચીજ બનાવવાનું વિચાર્યું જ ન હતું. તેથી જ મેં પહેલેથી જ મારું ધ્યાન એક અને માત્ર એક ચીજ - બ્લિચ - પર કેન્દ્રિત કર્યું.”

“એવામાં મારો ભાઈ સુનીલ I.I.T. (પવાઈ)માંથી ઍરોનૉટિકલ એન્જિનિયર થઈને નીકળ્યો. એને તો કૉસ્મેટિક્સનો કક્કો ય નહોતો આવડતો, પણ મેં એને બેસાડ્યો. “ભાઈ, આ વસ્તુ પર ખરેખર સંશોધન કરવા જેવું છે. તું જો તો ખરો !”

સુનીલે તો ઍર ઇન્ડિયામાં નોકરી લઈ પણ લીધી હતી. જોકે ફક્ત છ મહિનામાં તે નોકરીથી કંટાળી ગયો.

સુનીલ કહે, “હું પાસ થયો ત્યાં સુધી મને ખ્યાલ જ ન હતો કે ઍરોનૉટિકલ ઇન્ડસ્ટ્રી આટલી બોરિંગ હશે. બોઈંગ જેવી કંપનીમાં પણ જયાં પ્લેનના રિપેરિંગ કે મેઈન્ટનન્સની વાત આવે, ત્યારે નક્કી કરેલા ચાર્ટ મુજબ જ દરેકે કામ કરવાનું હોય છે. એન્જિનિયરોને પોતાની બુદ્ધિ કે આવડત વાપરવાનો ભાગ્ય કોઈ મોકો મળે. એવી એકવિધતા મને ન ખપે. આઇ.આઇ.ટી. માંથી મારી આગળની બેચના જે વિદ્યાર્થીઓ આવી નોકરી કરતા હતા, તે બધાં પણ કંટાળી જ ગયા હતા. વળી, બોઈંગ કંપનીએ મને અમેરિકામાં નોકરી આપવાની ઑફર મૂકી. જો કે તેઓ મને ફક્ત વિઝિટર વિઝા પર ત્યાં બોલાવવાના હોવાથી મેં એ ઑફરનો અસ્વીકાર કર્યો.

આમ, હું પણ ‘કાંઈક’ નવું - જુદું કરવાના મૂડમાં તો હતો જ. એવામાં ઑટોમોબાઇલ ઉદ્યોગમાં વપરાતી ‘પાવર્ડ મેટાલર્જી’ની ટૅકનૉલોજીમાં મને રસ જાગ્યો. ભારતમાં આ ઉદ્યોગના વિકાસની ઘણી શક્યતા હતી તે મેં માપી લીધું હતું. આઇ.આઇ.ટી.નો ગ્રૅજ્યુએટ મોં પર લગાડવાના બ્લિચ બનાવે એ કરતાં ઑટો ઉદ્યોગના સ્પેર-પાર્ટ્સ બનાવે તે જ યોગ્ય લાગે ને ? પરંતુ બ્લિચના પ્રોજેક્ટમાં રોકાણ ઓછું હતું તથા ગ્રાહકને સીધા જ મળી શકવાનો મોકો હતો. વળી સુનીતાને ખાતરી હતી કે આ પ્રોડક્ટની માંગ તો છે જ.” સુનીલે કહ્યું.

માર્કેટિંગ એટલે શું ? કૉમન - સેન્સ ! સામાન્ય બુદ્ધિ . મોં પરની રુવાંટીથી છોકરીઓને સ્વાભાવિક રીતે શરમ જ આવે . તેથી જ અમે કહેતા કે રુવાંટી મોં પર ‘પડછાયો ’ પાડી દે છે .

“અરે, ભાઈને ગળે આ પ્રોજેક્ટની વાત ઉતારતાં મારે નાકે દમ આવી ગયો હતો !” મારા પપ્પા પણ અમને પૂછ્યા કરતા... આ શેનો મલમ બનાવવા માંડ્યો છે તમે ? ... જો કે, તેમણે ફાલતુ સવાલો પૂછીને અમારું માથું નથી ખાધું કે નથી મારા I.I.T. ગ્રૅજ્યુએટ ભાઈને તગડા પગારની નોકરી લઈને ‘સેટ’ થઈ જવા દબાણ કર્યું.” સુનીતા.

“એ જમાનામાં ‘જોલેન’ નામનો એક વિદેશી બ્લિચ બજારમાં મળતો. રૂ. ૪૦૦/-ના ભાવે સ્મગલિંગનો ડબો મળતો. જો દેશમાં બનેલી, ઊંચી ગુણવત્તાવાળી ચીજ પ્રાપ્ય હોય તો ‘જોલેન’નું એકહથ્થુ સામ્રાજય તોડી શકાય તેમ હતું.

સુનીલને કૅમિસ્ટ્રીનું બીએસ.સી. સ્તરનું જ્ઞાન હતું - આઇ.આઇ.ટી.ના અનુભવને આધારે જ સ્તો ! હું તો કૅમિસ્ટ્રી ગ્રેજ્યુએટ હતી જ. પરંતુ કૉલેજની ઓર્ગેનિક કેમિસ્ટ્રીની પ્રયોગશાળામાં ‘ટાઈમપાસ’ કરવો એક વસ્તુ છે, અને ખરેખર કૉસ્મેટિક્સ બનાવવાં, એ તદ્દન જુદી !

અમે ફાર્માસિસ્ટ ખરાં, કૉસ્મેટૉલૉજીસ્ટ નહીં, સૌંદર્યપ્રસાધનો બનાવવાં અને વેચવાં એ ખૂબ જ અઘરી બાબત છે. વિદેશ ભણવા ગયેલા અમારાથી મોટા વિદ્યાર્થીઓ સાથે પત્રવ્યવહાર - માથાકૂટ કરીને અમે ફૉર્મ્યુલા મંગાવી. જોકે ફક્ત ફૉર્મ્યુલાથી કામ ન ચાલે. એ બધાં જ રસાયણો આપણા દેશમાં મળતાં હોવાં જોઈએ !

કાચા માલની આ દેશમાં અછત હોવા ઉપરાંત એકધારી ગુણવત્તા પણ નથી જળવાતી. વળી એ વખતે કોઈપણ ચીજની આયાત કરવી એટલે લોઢાના ચણા ચાવવા ! ફલાણો ટૅક્સ ને ઢીંકણું ફોર્મ ! આવા અનેક વિઘ્નો વટોળીને અમે રસોડામાં જ નાની લૅબ ચાલુ કરી. દાળ હલાવતી જાઉં ને પ્રયોગો કરતી જાઉં... જે મિક્સરમાં ખીરું વાટું, તેમાં જ બે-ત્રણ રસાયણો ભેગા કરીને ય હલાવી કાઢું. મારા મિત્રોના હાથ-પગ મોં પર તૈયાર બ્લિચનાં પરિણામ કરું.

મારા પપ્પાએ અંધેરીમાં MIDC માં એક પ્લોટ ખરીદેલો હતો. અમે ત્યાં નાને પાયે યુનિટ શરૂ કર્યું. કામમાં નિયમિતતા આવી. પંદર દિવસે એક જ વાર કામદારોને બોલાવીને ખપપૂરતો માલ બનાવવામાં આવતો. માલ બને પછી હું સ્ત્રીઓના વિવિધ મંડળોમાં જાતે જ જઈને બહેનોને બ્લિચનો ઉપયોગ સમજાવતી. જે બહેન તૈયાર થાય તેના ગળે કે હાથ-મોં પર બ્લિચ લગાડીને હું દેખાડતી કે ‘સેન્સિટીવ સ્કીન’ હોય, કે મોં પર ખૂબ રુવાંટી હોય તો મારી પ્રોડક્ટ કેવું ઉત્તમ પરિણામ આપે છે !

બ્લિચ કરેલી અને કર્યા વગરની ચામડી વચ્ચેનો ભેદ આશ્ચર્યજનક હતો ! રુવાંટી ચામડીનો રંગ પકડી લે, સોનેરી ઝાંયવાળી થઈ જાય અને ચામડીનો રંગ ખરેખર ગોરો થઈ જાય. વળી ચામડીમાં કુમાશ પણ આવતી. મોટેભાગે ભારતીય સ્ત્રીઓના વાળ કાળા હોય તેમ મોં પરની રુવાંટી પણ કાળી જ હોય, તેથી બ્લિચ કર્યા બાદ ચામડીમાં ખૂબ નિખાર આવતો, કેમકે મોં પરના એ કાળા, બરછટ વાળ સોનેરી અને સુંવાળા થઈને ચામડીને ગોરી બનાવતા.

પ્રોડક્ટ સારી હોય એટલે અર્ધી બાજી તો જિતાઈ જ ગઈ ગણાય. એ પછી વધુ કપરાં ચઢાણ શરૂ થયા.

તમારી પ્રોડક્ટને દુકાન સુધી અને ત્યાંથી લોકોના ઘર સુધી પહોંચાડવાની મથામણ... મેં એને માટે સાવ સીધો ઉપાય શોધી કાઢયો. મેં મુંબઈના વાલકેશ્વર વિસ્તારની બહેનોના મંડળમાં ‘બ્લિચ ‘નું ડેમોન્સટ્રેશન આપ્યું હોય, તો હું એ વિસ્તારની ૪-૫ દુકાનોમાં પહેલેથી જ મારી પ્રોડક્ટ મૂકી આવતી અને બહેનોને એ દુકાનોનું અને તેનાં સરનામાં-ફોન નંબરનું લિસ્ટ આપી દેતી. આમ, મારી બનાવટ બહેનોના ઘર સુધી પહોંચતી થઈ. એકાદ વર્ષમાં તો સામેથી પૂછપરછ આવવા લાગી. પછી તો ભારતભરમાંથી માંગ શરૂ થઈ. બ્લિચનું નામ હવે ‘ઇન્સ્ટોબ્લિચ ‘રાખવામાં આવ્યું.

'ઇન્સ્ટન્ટ કૉફી'ની જેમ ફટાફટ ! ફક્ત પંદર મિનિટ ચહેરા પર આ મલમ લગાડો અને ધોઈ કાઢો ! મેં તો ભારતભરમાં માર્કેટિંગ કરવા માંડયું. જયાં જયાં બહેનોના મોટા મેળાવડા હોય, ત્યાં હું સ્ટૉલ લગાવી દેતી. 'લિવિંગ ઇન સ્ટાઈલ', 'હૉમ-વૅલ', 'હાઉસ-બ્યુટીફૂલ'... જયાં મોટી સંખ્યામાં સ્ત્રીઓ હોય, ત્યાં પ્રોડક્ટ સાથે હું પણ હોઉં !" જોકે રશ્મિ, આજે તું મને પૂછે કે મારામાં એ ઉત્સાહ અને કામ કરવાની ધગશ ક્યાંથી આવી, તો મારી પાસે ખરેખર એનો કોઈ જ જવાબ નથી. બસ જાણે બધું બનતું ગયું.

અમે 'બ્લિચ 'નો ભાવ ફક્ત ૧૯|- રૂપિયા રાખ્યો હતો. મધ્યમવર્ગની નોકરિયાત દીકરીને પણ રૂપાળા અને સ્ટાઇલિશ દેખાવાનો હક્ક તો છે જ ને ? ૧૯૮૨માં અમારું પહેલું બિલ ૧૩,૫૦૦/- રૂપિયાનું હતું. એ દિવસે ૧૨મી જાન્યુઆરી હતી તે મને બરોબર યાદ છે, કેમકે એ જ દિવસે મહારાષ્ટ્રમાં અંતુલેની સરકારનું પતન થયું હતું.

પહેલે વર્ષે ટર્નઑવર ૧.૧ લાખ હતો. જે બીજે જ વર્ષે સીધો ૧૧ લાખે પહોંચ્યો. માંગ વધવાની સાથે અમે અઠવાડિયે બે વાર, પછી એક વાર અને પછી તો રોજ કારીગરોને બોલાવીને માલનું ઉત્પાદન ચાલુ કર્યું.

જો કે સફળતા મળે એટલે અનેક લોકો આ ધંધામાં ઝંપલાવી દે. હરીફાઈ વધે. અમે ફ્રેમનું નામ 'ઇન્સ્ટો બ્લિચ 'માંથી 'ફ્રેરનેસ બ્લિચ' કર્યું. ઉત્પાદન ટ્યૂબમાં ભરીને વેચવાને બદલે રૂડીરૂપાળી ડબીમાં ભરવાનું શરૂ કર્યું. નફાનો એકેએક રૂપિયો જાહેરાતમાં વાપરવાનું નક્કી કર્યું.

એ જમાનામાં ટીવી પર ગણ્યાગાંઠા બે-ત્રણ કાર્યક્રમો આવતા. 'ચિત્રહાર', 'છાયાગીત', 'હમલોગ' અને "યે જો હૈ જીંદગી' ! બધા જ કાર્યક્રમો અત્યંત લોકપ્રિય હતા.

સોનાલી બેન્દ્રે અરીસા સામે ઊભી-ઊભી બોલતી હોય – 'ફ્રેમ બ્લિચ મેક્સ માય સ્કીન બ્યુટીફૂલ' - તેવી ટચૂકડી જાહેરાત અમે બનાવી. જે જબ્બર હીટ થઈ ગઈ. વળી પેપરો અને મૅગેઝિનમાં ફ્રેમની ડબીની સાથે અમે એક લીટી છપાવતા - "બસ પંદ્રહ મિનિટમેં ગોરી ગોરી... ફ્રેમ ફ્રેમ સે" – એ ગોરા થવાની વાત પણ સ્ત્રીઓને મનભાવન લાગતી. જાહેરાતમાં મોં, ગળા કે ગાલ પરની રુવાંટીની તો હું વાત જ ન કરતી કેમકે પોતાને મોં પર વાળ છે તેની જાહેરાત કરવી જગતની કોઈપણ સ્ત્રીને ન ગમે. જેના મોઢે રુવાંટી હોય, તે સ્ત્રી 'ભાયડાછાપ'માં ખપતી. વળી, એ જમાનામાં ઇન્ટરનેટ, કૉમ્પ્યૂટર, આઇપૉડ વગેરે ન હોવાથી અમારી જાહેરખબર વંચાતી, જોવાતી.

હવે અમે બીજી પ્રોડક્ટ તરફ ધ્યાન આપ્યું. ભારતમાં 'હોમોકૉલ' નામનો એકમાત્ર 'લિક્વીડ-સૉપ' એ સમયે મળતો હતો. થિયેટર્સની બાથરૂમોમાં ગુલાબી પ્રવાહીના સ્વરૂપે આપણામાંથી ઘણાને એ યાદ પણ હશે. અમે ૧૯૮૭માં 'ફ્રેમ સૉફ્ટ ઍન્ડ જેન્ટલ' સૉપ નામથી લિક્વિડ સૉપ બનાવવાનો શરૂ કર્યો તથા તેનાં રિફીલ (ફરી ભરી શકાય તેવાં) પેકિંગ પણ બનાવ્યાં.

એક માણસ માછલી રાંધે ને પછી સાબુના કટકાથી હાથ ધુએ, તો એ કટકામાંથી પણ માછલીની બદબૂ આવે, પરંતુ એ વ્યક્તિ લિક્વિડ સૉપથી હાથ ધુએ, તો હાથમાંની બદબૂ જતી રહે તેવી જાહેરાત અમે તૈયાર કરાવી. 'ફ્રેમ' લિક્વિડ સૉપ પણ ધૂમ વેચાવા લાગ્યો. એવામાં અમને FDA (ફૂડ ઍન્ડ ડ્રગ્ઝ ઍસોસિયેશન)ની માન્યતા મળી. હવે અમારી કંપનીને શેમ્પુ, સાબુ, ક્રીમ જેવી પ્રૉડક્ટ બનાવવાની મંજૂરી મળી ગઈ. જો કે, મારે તો સ્ત્રીઓના કામની ચીજવસ્તુઓ જ બનાવવી

હતી. અમુક સ્ત્રીઓએ જ અમને સારામાંના 'હેર-રિમુવિંગ ક્રીમ' (અણગમતા વાળ દૂર કરવાનું ક્રીમ) બનાવવાનો આઇડિયા આપ્યો. બજારમાં 'ઍન ફ્રેંચ' નામનું ક્રીમ મળતું હતું પરંતુ તે લગાડવાથી શરીરમાંથી માથું ફાટી જાય તેવી દુર્ગંધ આવતી. એક રૂમમાં ક્રીમ લગાડીને વાળ કાઢવાની ક્રિયા ચાલતી હોય, તો આખા ઘરમાં વાસ મારે. અમે એક-બે એવાં કેમિકલ શોધી કાઢ્યાં કે જેથી વાસ ઓછી થાય અને ક્રીમ અંદર સુધી જઈને વાળને ઊંડેથી કાઢે, જેથી બીજા વાળ જલ્લી ન ઊગે. ૧૯૮૯માં અમે આ પ્રોડક્ટ બજારમાં મૂકી અને ખાસ જાહેરાત વગર જ પ્રોડક્ટ ઊપડી.

એવામાં ભારતીય બજારોમાં વિદેશી કંપનીઓનું આગમન થયું. જાણે આખી બાજી જ પલટાઈ ગઈ ! ડેટૉલ નામની વિદેશી કંપનીએ અમને ૧૯૯૦-૯૧ માં લિક્વિડ સૉપ બનાવવાનો મોટો ઑર્ડર આપ્યો. અમને ઑર્ડર આપવા પાછળ તેમનું એક ગણિત હતું. તેઓ વિદેશમાં જે પ્રક્રિયાથી માલ બનાવતા તે ફક્ત કેમિકલ આધારિત હતો. આવી પ્રોડક્ટ પર ગંજાવર એક્સાઇઝ ડ્યૂટી લાદવામાં આવે છે. અમે કોપરેલ વાપરીને લિક્વિડ સૉપ બનાવતા. તેથી તે 'હર્બલ મેડિસિન' ગણાતી અને ડ્યૂટીમાંથી બાકાત રહેતી.

'ફ્રેમ'ની આખી ફિલૉસૉફી આ પ્રકારની હતી - બજારમાં અપ્રાપ્ય હોય પરંતુ સ્ત્રીઓને જેની જરૂર હોય તેવી જ ચીજ બનાવવી અને બીજું, આપણી લૅબોરેટરીમાં જે પ્રોડક્ટ બને તે પરાણે લોકોને માથે ન મારવી.

ઘરમાં તો બધું બરોબર ચાલતું હતું પરંતુ મારા જીવને જંપ ન હતો. આટલું ભણીને હું શં કરું છું ? સાવ ઘેર જ બેસી રહું છું ! આથી જ મેં મારા ભાઈ સુનીલને બેસાડીને કહ્યું, "ભાઈ, ચાલને આપણે કાંઈક શરૂ કરીએ !"

૧૯૯૦ સુધીમાં અમારી ખુદની ત્રણ પ્રોડક્ટ્સ ઉપરાંત ડેટોલ કંપનીનું કામ શરૂ થવાથી MIDCના પ્લોટમાં ખૂબ સંકડાશ પડવા લાગી. MIDCમાં પણ એક ગાળામાંથી વધીને અમે પાંચ ગાળા સુધી તો જગ્યા વધારી જ હતી. છેવટે ૧૯૯૩માં અમે નાસિકમાં ૨૫,૦૦૦ સ્કવેર ફૂટની જગ્યામાં

પ્રોડકશન ચાલુ કર્યું. હવે તો હિમાચલના બદ્દીમાં ૫૦,૦૦૦ સ્કવેર ફૂટમાં નવું યુનિટ પણ નાંખવામાં આવ્યું છે, કેમકે ત્યાં એક્સાઇઝ ડયૂટીમાં માફી છે.

આમ, અમારી કારકિર્દીના ત્રણ મુકામમાં ત્રણ સ્થળો અગત્યનાં ગણાય. પ્રથમ દસ વર્ષ - મુંબઈ, એ પછીનાં દસ વર્ષ - નાસિક અને છેલ્લાં વર્ષો – બદ્દી.

મૂડી મેળવવાની તકલીફ પહેલેથી જ હતી.

“અમારા પપ્પાએ અમને ફૅક્ટરી બનાવવા માટે જગ્યા તો કરી આપી પણ ‘સ્ટેટ બૅંકે’ શરૂઆતમાં થોડાં નાણાંની મદદ કરીને જયારે વધુ રૂપિયાની જરૂર પડી ત્યારે મોં ફેરવી લીધું. પછી ૧૯૯૭ સુધી અમે ‘નોર્થ કનારા ગૌર સારસ્વત બૅંક’ની સર્વિસ લીધી. મારા પતિ અને તેમના કુટુંબીજનોને આ બૅંક સાથે વર્ષોનો સંબંધ હતો - તે અમને કામ લાગ્યો. ૧૯૯૭માં અમે બૅંક બદલીને કૉર્પોરેશન બૅંક પાસે નાણાં લીધાં.”

૧૯૯૪માં ‘ફેમ’ કંપનીએ પોતાનો પહેલો પબ્લિક ઇશ્યુ કર્યો. તેનાથી ૬ કરોડ રૂપિયા બજારમાંથી ઊભા થયા. સામે પ્રમોટરોના શેરો પણ વેચાયા.

સુનીલ : “અમારી જિંદગીની મોટામાં મોટી ભૂલ એટલે કંપનીનો પબ્લિક ઈશ્યુ. ફક્ત ૬ કરોડ રૂપિયાની મૂડી ઊભી કરવા માટે અમે અમારા ૩૪% શેરો એવા લોકોને આપી દીધા, જેમણે કંપની માટે કાંઈ કર્યું ન હતું અને જેમને કમાવા સિવાય કંપનીની પ્રગતિમાં કોઈ રસ ન હતો. ૨૦૦૧-૦૨માં અમે કંપનીનો માલ વેચવા માટે ‘કૅશ ઍન્ડ કૅરી’ પ્રક્રિયા અપનાવી. ત્યાર બાદ અમને બહારનાં નાણાંની જરૂર જ નહોતી પડી. આ સિસ્ટમમાં ખરીદનાર માલ ખરીદતા પહેલાં જ નાણાંની ચૂકવણી કરે છે. ઓર્ડર મુજબનો માલ જ બને છે. આમાં મોટો ફાયદો એ છે, કે વેચાણ કરતાં આવક (નાણાંની) વધુ જ રહે છે. જેથી કંપનીને બહારથી વ્યાજે નાણાં લાવવાની જરૂર પડતી નથી. નફો વધે છે અને ઉત્તમ ગુણવત્તાવાળો તાજો માલ બને છે.

અમે ‘પ્રોક્ટર ઍન્ડ ગેમ્બલ’ (P&G) કંપની પાસેથી જ આ શીખ્યા. અમારી પ્રોડક્ટનું બજારમાં નામ છે, માંગ છે, તો અમે શા માટે આગોતરા પૈસા ન લઈએ? શરૂશરૂમાં અમારા સ્ટૉકિસ્ટો ગુસ્સે ભરાયા. ‘તમારો માલ નહીં લઈએ...’ વગેરે ચાળા ચાલુ કર્યા. અમે પણ મચક ન આપી. ભલે ઓછો માલ લો, પણ પેમેન્ટ તો એડવાન્સ જ ચૂકવવું પડશે. પહેલે મહિને વેચાણ પર જબ્બર ફટકો પડ્યો. દુકાનદારોએ શેલ્ફ ભરવા માટે નહીં પણ ફક્ત વેચાણ થઈ શકે તેટલો જ માલ ઉઠાવ્યો. જોકે ૨-૩ મહિનામાં જ બધું રાબેતા મુજબ થઈ ગયું. આની પાછળ સીધું ગણિત છે. એડવાન્સમાં પૈસા ચૂકવી દીધા હોય તે માલ જલ્દી ખપે તે દુકાનદારના પણ લાભમાં જ હોય છે.

જાહેરખબર પાછળ અમે લખલૂટ ખર્ચા કરતા હતા. એ એક જાતનો જુગાર જ હતો. પરંતુ અમે જીતી ગયા. ૨૦૦૧માં વેચાણ ૨૫ કરોડે પહોંચી ગયું. આજે ૨૦૦૯માં વેચાણ ૧૦૦ કરોડે પહોંચ્યું છે. *

બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીઓનાં જાહેરખબરનાં બજેટ અમારા જેવી એકાદ કંપનીના કુલ વેચાણ જેટલાં હોય છે... છતાંય !

હાલમાં બ્લિચ કેટેગરીમાં 'ફેમ' ભારતમાં નંબર-૧ છે. બજારનો ૯૦% જેટલો હિસ્સો અમારા હાથમાં છે. લિક્વિડ સૉપમાં ડેટોલ પછી અમારો નંબર બીજો છે અને હેર રિમૂવર ક્રીમમાં એન ફ્રેંચ અને વિટ પછી અમારો નંબર ત્રીજો આવે છે."

"સુનીતા, ડેટોલને તમે જ નંબર-૧ બનાવ્યું છે. તેમનું લિક્વિડ તો તમે જ બનાવો છો. તો મનમાં રંજ નથી થતો ?" મેં પૂછ્યું.

"ના રે ના ! તેમની જેમ એકેએક ચૅનલ પર દર પાંચ મિનિટે જાહેરાત કરવાનું અમારું ગજું જ નથી. અરે હું તો ભગવાનનો પાડ માનું છું કે આ ચીનાઓને શરીર પર રુવાંટીનો પ્રૉબલેમ નથી... નહીં તો એ લોકો જ મારી કૉમ્પિટિશનમાં ક્યારના ય આવી ગયા હોત ! વળી બ્લિચમાં મને બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીઓ તરફથી હરીફાઈ ક્યારેય નથી નડવાની કેમકે યુરોપિયનો અને અમેરિકનોની રુવાંટી માટેનાં બ્લિચ ખૂબ જ માઇલ્ડ (નરમ) હોય છે. આપણી સ્ત્રીઓની ગાઢી રુવાંટી પર ફેમ જ ચાલે ! વળી, બ્લિચ રોજિંદા વપરાશની ચીજ નથી. ખાસ પ્રસંગ, જેવાં કે વિવાહ, લગ્ન જેવામાં જ છોકરીઓ વાપરે. હવે અમે 'બી' ક્લાસના નાનાં શહેરો (જલંધર, રાજકોટ, નડિયાદ) જેવામાં અમારી પ્રોડક્ટનો ફેલાવો કરવામાં પડ્યાં છીએ. મોટાં શહેરોમાં હવે અમારે જાહેરાત કરવાની જરૂર નથી. ૧૯૮૯ પછી અમે કોઈ નવી પ્રોડક્ટ બજારમાં નથી મૂકી, પરંતુ 'ફેમ'માં ઘણા સુધારા-વધારા કર્યા છે. 'ઑક્ઝિ' નામનું ખૂબ જ ઊંચી ગુણવત્તા ધરાવતું બ્લિચ બજારમાં મૂક્યું છે. શરૂશરૂમાં અમે આ પ્રોડક્ટ ફક્ત બ્યૂટી પાર્લરોવાળાને જ આપતા. બે વર્ષમાં સ્વીકૃતિ મળી એટલે હવે બજારમાં મૂકી છે. અમારા ક્રીમ બ્લિચ મધ્યપૂર્વના દેશો, દૂરપૂર્વના દેશો, અનેક આફ્રિકન દેશો તથા ટ્રિનિડાડ (વેસ્ટઇંડિઝ) સુધી નિકાસ થાય છે. ત્યાં તો જાહેરાત કરવાની ય જરૂર નથી પડતી. ત્યાં જૉ લેન અને સૅલી હેન્ડસન એમ બે જાતનાં બ્લિચ મળે છે. જે સાવ માઇલ્ડ હોય છે. આપણા જેવી ચામડી અને રુવાંટી માટે તદ્દન નકામા ! અમે 'બૉટાનિકા' નામનું એક એન્ટિ-ઍજિંગ (ઘડપણની કરચલીઓને દૂર કરવાનું) ક્રીમ પણ બનાવ્યું હતું. જો કે, એ પ્રોડક્ટ સાવ ફ્લોપ થઈ ગઈ.

સાચું કહું તો બજારમાં 'ગાર્નિયર' કંપનીનું આવું જ ક્રીમ ળે છે, તેના કરતાં અમારું 'બોટાનિકા' સો દરજ્જે સારું હતું પરંતુ 'ગાર્નિયર'ની જાહેરખભરો તમે જોઈ જ હશે ! સુસ્મિતા સેન કે હેમામાલિનીને જાહેરખભરોમાં ચમકાવવાનું અમારું ગજું નહીં. ઘણીવાર તો એવું બન્યું છે, કે અમારી જાહેરાત તૈયાર હોય, પણ ટેલિકાસ્ટ કરાવવાના નાણાં ન હોય ! નાની-નાની, અજાણી એજન્સીઓ પાસે અમે કામ કરાવતા.

રૂપાળી દીકરી માટે જેમ અનેક માંગા આવે, તેમ 'ફેમ'ને પોતાનામાં સમાવી લેવા અનેક કંપનીઓ તત્પર હતી. ઘણાં વર્ષો સુધી અમે સારીસારી ઑફરો નકારી કાઢી હતી પરંતુ ૨૦૦૮માં 'ડાબર' કંપનીની ઑફર અમે નકારી ન શક્યા. વળી, અમને બંનેને સમજાઈ ગયું હતું, કે હવે આ કંપનીને ૧૦૦ કરોડથી ૫૦૦ કરોડે પહોંચાડવા માટે સબળ સાથની જરૂર છે. અમે ૧૫% ઇક્વિટી વેચવાનો પણ વિચાર કર્યો હતો, પરંતુ ડાબરે એવી આકર્ષક ઑફર મૂકી કે અમે સ્વીકારી લીધી.

અમે ધંધો શરૂ કર્યા પછી ક્યારેય નુકસાન નથી કર્યું પરંતુ બિઝનેસ જામતાં દસ વર્ષ થયાં - ૧૯૮૨થી ૧૯૯૨. એ પછીનાં દસ વર્ષ ઋણમુક્ત અને ચિંતામુક્ત થવામાં ગયાં.

ડાબરની બે મુખ્ય પ્રોડક્ટ્સ 'હાજમોલા' અને 'ચ્યવનપ્રાશ' છે. ઘણાં વર્ષોથી તેઓ 'સ્કીનકૅર' ક્ષેત્રે પ્રવેશવા ઇચ્છતા હતા. 'ગુલબારી' નામથી ગુલાબજળ તેઓ બનાવે છે, પરંતુ તેમનું પેકેજિંગ કે નામ લોકોને આકર્ષતું ન હતું. 'ફ્રેમ'ને કારણે તેમને એક 'સ્માર્ટ પ્રોડક્ટ' મળી જશે, અને અમને 'ડાબર'ને કારણે અમારી વર્ષોની મહેનતનું ફળ ! વળી અમારી કંપનીમાં ખૂબ જ હોંશિયાર અને વિશ્વાસુ માણસો છે. બે-ત્રણ ફાર્મા કંપનીઓનું મર્જર થાય (એકમેકમાં ભળે) ત્યારે ઊંચી પાયરીએથી અનેક હોંશિયાર કર્મચારીઓ છૂટા થાય. અમે આવા કર્મચારીઓને વીણી-વીણીને ટકાવ્યા છે. એવા લોકોને કારણે પહેલેથી જ અમારી ફૅક્ટરી, બનાવટો, પગારો અને વ્યવસ્થા ભારતની શ્રેષ્ઠ કંપનીઓની કક્ષામાં મૂકી શકાય તેવાં હતાં. અમારી પ્રોડક્ટ અને બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીની પ્રોડક્ટ વચ્ચે તમને પાતળી ય ભેદરેખા નહીં દેખાય.

અમારે ત્યાં ક્વૉલિટી કંટ્રોલ, રિસર્ચ ઍન્ડ ડૅવલપમેન્ટ સેન્ટર તથા વૈશ્વિક કક્ષાનાં પરીક્ષણનાં સાધનો છે. હા, એક ચીજ નથી એ, તે, કે અમે વારસદારો તૈયાર નથી કરી શક્યા. અમારા કુટુંબના એક પણ સંતાનને આ ધંધામાં રસ જ નથી.

મારી બંને દીકરીઓ મોટી થઈ ગઈ છે. મોટી લગ્ન કરીને વિદેશમાં સ્થાઈ થઈ છે અને નાની M.B.A. વીથ ફાયનાન્સ થઈને રિસર્ચ એનાલિસ્ટ તરીકે નોકરી કરે છે. બંને સ્વતંત્ર મિજાજ ધરાવે છે."

ધરાવે જ ને ! દીકરીઓ કોની છે ? ! - હું મનોમન વિચારું છું...

"સુનીતા, દીકરીઓ નાની હતી ત્યારે તમે એ જવાબદારી સાથે ધંધો કેવી રીતે સંભાળ્યો ?" મારાથી પુછાઈ જાય છે.

"મારા મગજમાં આ બ્લિચનું ભૂત ભરાયું ત્યારે મારી બીજી દીકરીના જન્મને થોડા જ મહિના બાકી હતા. સપ્ટેમ્બર ૧૯૮૧માં તેનો જન્મ થયો અને જાન્યુઆરી'૮૨માં અમે 'ફ્રેમ' શરૂ કર્યું. આમ મેં જાણે એક જ વર્ષમાં બે બાળકોને જન્મ આપી દીધો. બીજું, સંયુક્ત કુટુંબના ઘણા ફાયદા છે. વળી મારી ઑફિસ નરિમાન પોઇંટ પર હતી તેથી ઘર ઘણું નજીક પડતું. બપોરે એકથી ત્રણ તો હું ઘરે જ રહેતી. દીકરીઓ સ્કૂલેથી આવે એટલે તેમને જમાડું, ઉઘાડું અને પાછી ઑફિસ દોડું. સાંજે ઊઠીને તેઓ ફ્લૅટમાં મિત્રો સાથે રમે ત્યાં સુધીમાં ઘેર પહોંચી જાઉં. પ્રદર્શનો હોય કે અમે કોઈ મેળાવડામાં સ્ટોલ રાખ્યો હોય, તો બાળકોને પણ લઈને જાઉં. મારા એક અપરિણીત દિયરે પણ દીકરીઓને ખૂબ સાચવી છે. આ બધું હોવા છતાં - "તારે વળી કામે જવાની શી જરૂર છે ?" – એ

કાંટાળા પ્રશ્નનો મારે અસંખ્ય વાર સામનો કરવો પડ્યો છે.

એ જમાનામાં સાસરિયાં તેમની વહુને ‘કામ કરવા દે’ એટલે જાણે મોટો ઉપકાર કરતા હોય તેવું મનાતું. જો કે મારા પતિ અજયનો મને હંમેશ સહકાર મળ્યો છે. તેમને પ્રિન્ટિંગનો ધંધો હતો. અમે લિક્વિડ સૉપ બનાવવાનું શરૂ કર્યું ત્યારથી તે અમારા બિઝનેસમાં જ છે. સુનીલ મેન્યુફૅક્ચરિંગ, ખરીદી, લૅબર, સૅલ્સ-ટૅક્સ તથા એક્સાઈઝ સંભાળે, હું માર્કેટિંગ, સેલ્સ અને જાહેરાત, નિકાસ તથા કૅન્ટીન અને સ્ટોર્સ સંભાળું છું. સત્યાવીસ વર્ષ પછી ૨૦૦૯ની ૩૦મી જૂને આ પ્રકરણનો અંત આવ્યો અને નવું પ્રકરણ શરૂ થયું. સુનીતા હવે એક નવી બ્રાન્ડ બનાવવામાં પડી છે.

“ફ્લોરિડાની મિશેલ નામની કંપનીમાં અમારો ૨૫% હિસ્સો હતો. તેઓ આફ્રિકન-અમેરિકન ચામડી માટે ગોરા થવાનુ ક્રીમ બનાવે છે. મેં એ કંપનીનો બાકીનો (૭૫%) હિસ્સો ખરીદી લીધો છે. હું દુબઈ, યુ.કે. અને આફ્રિકામાં આ બ્રાન્ડને જાણીતી કરવાનું કામ કરીશ. મારા પતિ હજી પાંચ વર્ષ લિક્વિડ સૉપ જ બનાવશે. સુનીલ ‘ફેમ’નું ‘સ્પેશિયાલિટી કેમિકલ’નું યુનિટ ચાલુ રાખશે કેમકે ડાબરને એ યુનિટમાં રસ ન હતો. ખરેખર, અત્યંત રસપ્રદ યાત્રા છે ને ! એક છેલછબીલી હાઉસવાઇફ અને તેનો IIT ગ્રૅજ્યુએટ ‘ધૂની’ ભાઈ ! ‘આગે-આગે ગોરખ જાગે’ – વિચારથી જ કામ કર્યો રાખવું અને સફળતા પ્રાપ્ત કરવી

યુવાન ઉધોગસાહસિકોને મારી શીખ

સુનીતા રામનાથકર :

બજારમાં ન મળતું હોય તથા લોકોમાં માંગ હોય તેવી જ ચીજનું ઉત્પાદન કરો. ભૂખ શેની છે તે પહેલાં શોધી કાઢો.

જ્ઞાન-પ્રાપ્તિ ખૂબ જ જરૂરી છે. જે લાઈનમાં જવા માંગતા હો તેમાં ઊંડા ઊતરીને શીખો. ચીજ એવી બનાવો કે વાપરનાર ખુશ થઈને ફરીથી નામ દઈને ચીજ માંગે. આવું થાય તો નાણાં તો મળે જ અને એકવાર પૈસા મળે પછી તો તમે રાજા થઈ જાઓ. એ જ વસ્તુનું ઉત્પાદન કર્યે રાખો, કે બીજી ચીજ બનાવવાનું સાહસ કરો.

ખરેખર, હું સાવ સામાન્ય કક્ષાની વ્યક્તિ છું. હું સફળતા પ્રાપ્ત કરી શકું તો કોઈપણ કરી શકે. અમારા વખતમાં કૌટુંબિક જવાબદારીઓ, સાસરિયાંની કચકચ જેવાં વિઘ્નો નડતાં. વર્તમાન પેઢીને ખૂબ સમજદાર સગાંઓનો સપોર્ટ હોય છે. વળી સ્ત્રી અને પુરુષ હવે સમોવડિયાં ગણાય છે. આ પરિસ્થિતિનો લાભ લઈને ખૂબ પ્રગતિ કરો !

સુનીલ પોફલે :

ઉદ્યોગનું સાહસ કરવાથી જીવનમાં એકવિધતા કે કંટાળાને સ્થાન નથી રહેતું. રોજ નવા પડકારો ! હું તો મારી જાતને નવથી પાંચની નોકરીમાં કલ્પી જ નથી શકતો ! ખરેખર એ દૃષ્ટિએ હું નસીબદાર છું, અને હા, 'નસીબદાર' બનવા માટે મેં કાળી મજૂરી કરી છે. તમે ય કરજો.

* બ્લિચનો હિસ્સો કુલ વેચાણના ૬૦% છે તથા ૨૧ કરોડ ફાર્મા યુનિટમાંથી આવે છે (૨૦૦૮-૦૯)ના આંકડા મુજબ.



ભૂખ્યાની ભૂખ ભાંગતો ભેરુ

એમ. મહાદેવન

ઑરિયેન્ટલ ક્યુઝિન

મદ્રાસ યુનિવર્સિટીના પ્રોફેસર તરીકેની અત્યંત પ્રતિષ્ઠાભરી નોકરી છોડીને તેમણે ચાઇનીઝ રેસ્ટોરેન્ટ શરૂ કરવાનું સાહસ ખેડ્યું. કોસ્ટ એકાઉન્ટિંગનું તેમનું અગાધ જ્ઞાન ધંધામાં તેમને ડગલે ને પગલે મદદરૂપ થયું. આજે તો શ્રી મહાદેવનનું રેસ્ટોરાં સામ્રાજ્ય ભારત ઉપરાંત અન્ય ખંડોમાં પણ ફેલાયું છે.

"બહેન, તમે તો એમ જ માનતા હશો ને કે રેસ્ટોરાંનો ધંધો એટલે ખાણી-પીણીનો ધંધો... પણ તમને સાચું કહું ? ઇટ ઇઝ ઑલ અબાઉટ પિપલ, નોટ અબાઉટ ફૂડ." મહાદેવનનો આ લાઇનનો વર્ષોનો અનુભવ મને મળતાંની સાથે જ બોલી ઊઠે છે !

રવિવારે સવારે અમારી મિટિંગ ચેન્નાઈની 'લા-મેરિડિયન' હોટેલની કૉફી-શોપમાં યોજાઈ છે. ઘણી ખુરશીઓ ખાલી છે, પરંતુ ટેબલો ખૂબ નાનાં છે અને મારા હૅન્ડીકૅમથી શૂટિંગ કરવા માટે એન્ગલ નથી મળતો.

એક લબરમૂછિયો યુવાન વેઈટર અમારી નજીક આવે છે. "બહેન, બાજુમાં જ બાર છે. ત્યાં ખુરશીઓ પણ મોટી છે અને તમારા ઇન્ટરવ્યૂ માટે પૂરતી મોકળાશ છે. વાંધો ન હોય, તો ત્યાં આવી જાઓ."

એ યુવાન વેઈટરની મદદને કારણે અમે – 'હું અને મહાદેવન - એ જ રેસ્ટોરાંના બારની આરામદાયક ખુરશીઓમાં ગોઠવાઈએ છીએ.

મહાદેવન પોતાના ખીસામાંથી પોતાનું એક વિઝિટિંગ કાર્ડ કાઢીને પેલા યુવાન વેઇટરને આપે છે.

યુવાન વેઈટરની આંખો ચાર થઈ જાય છે. "સાહેબ, તમે 'ZARA' ના માલિક છો !? (ઝારા અને એવી અનેક બીજી હોટેલોના મહાદેવન માલિક છે.)

"દીકરા, ક્યારેક ફૂરસદે મને મળજે."

એ નાનકડા વાક્યમાં 'દીકરાને' નોકરીની જબ્બર ઑફર મળી ગઈ. કદાચ એની નાનકડી ભલમનસાઈ માટેનો જીવનભરનો રિવૉર્ડ એને ટૂંક સમયમાં મળી જશે.

અને મહાદેવનની વાતો સાંભળતા મને ખાતરી થઈ ગઈ કે ત્રીસેક વર્ષ પહેલાં એ યુવાન વેઈટરના સ્થાને એ પોતે હશે જ. ગ્રાહકને રાજી રાખવાનું તેમના લોહીમાં હતું. થોડો વધુ પરસેવો પાડવાથી ગ્રાહક વધુ રાજી રહેતો હોય તો પાડવાનો.

અને આર્થર હેઈલીની એક નવલકથા વાંચ્યા પછી એના હીરો જેવું સ્વપ્ન જોઈને તેને સાકાર કરવા માટે અનેકગણો વધુ પરસેવો પાડવાનો !!

ભૂખ્યાની ભૂખ ભાંગતો ભેરુ

એન. મહાદેવન

ઑરિયેન્ટલ ક્યુઝિન

“હું દક્ષિણ ભારતના ય છેવાડાના ગામ ઉડ્ડલમપેટનો છું. જિલ્લો કોઇમ્બતુર. મારા પિતાશ્રી પલક્કડ (કેરાલા)થી ડૉક્ટર થયા હતા અને તામિલનાડુમાં સ્થાઈ થયા હતા. મારાં બધાં મોટાં ભાઈ-બહેનો ડૉક્ટર થયાં, અને મારી પાસે પણ મા-બાપની એ જ આશા હશે. પરંતુ મેં બી.કોમ., એમ.કોમ. થયા પછી ચેન્નાઈ જઈને મદ્રાસ યુનિવર્સિટીમાં આસિસ્ટન્ટ પ્રોફેસરની નોકરી સ્વીકારી.”

મહાદેવનના જીવનનો રસ્તો ફંટાઈ જાય તેવી એક નવલકથા તેમણે વાંચી - આર્થર હેઇલીની “હોટેલ”.

“આ નવલકથા વાંચ્યા પછી પ્રત્યેક ક્ષણે મેં હોટેલ-માલિક બનવાનું જ સ્વપ્નું જોયું છે... વારંવાર.”

“પરંતુ મહાદેવન, તમે તો યુવાન પ્રોફેસર હતા... હોટેલો ખોલવાનું કે ચલાવવાનું સ્વપ્નું જોઈ તો શકો, જીવિત કેવી રીતે રાખી શક્યા ?”

“મેં ચેન્નાઈની હોટેલ ‘સુદર્શન’માં રાતની નોકરી શોધી કાઢી. એવામાં જ ‘એમ્બેસેડર’ નામના જાણીતા ગ્રુપે એ હોટેલ હસ્તગત કરી હતી. મને ખરેખર ખૂબ મજા આવતી. દિવસ-રાત નોકરી કરતો તોય ક્યારેય મને થાક નહોતો જણાતો કેમ કે માણસોને મળવાથી જ મારો દિવસભરનો થાક ઊતરી જતો. જો કે આજે ય હું ૧૪થી ૧૮ કલાક તો સળંગ ખેંચી શકું છું. મારે માટે છ કલાકની ઊંઘ પૂરતી છે. મારું રુટિન આવું હતું... સવારે ૯થી ૪-૩૦ કૉલેજ અને સાંજે ૬થી રાત્રે બાર સુધી હોટેલની નોકરી. સવારે નવ વાગે પાછા કૉલેજ, અને હા, રોજ રાત્રે ઘેર પહોંચીને સૌથી પહેલું કામ હું સવારના લેક્ચરની તૈયારી કરતો. હું અનુસ્નાતક કક્ષાએ મૅનેજમૅન્ટ અને એકાઉન્ટ્સના વિષયો ભણાવતો. તેથી મારા વિષયો પ્રત્યેની પ્રતિબદ્ધતા અનિવાર્ય હતી.”

“આ રીતે તમે કેટલાં વર્ષ કાઢ્યાં ?” મેં પૂછ્યું.

“૧૯૮૦થી ૮૩ સુધી. પછી મેં કૉલેજની નોકરી છોડવાનું નક્કી કર્યું. મેં મારો પોતાનો નાનકડો ધંધો શરૂ કરવાનું નક્કી કર્યું.”

“મુખ્ય કારણ શું હતું ?”

“સાચું કહું તો પૈસા કમાવાનું ! હું હોટેલમાં કામ કરતો, અને જોતો કે લોકો રોજના બે-ત્રણ હજાર રૂપિયા એક ડિનર પાછળ ઉડાડતા. એકાદ શિવાઝ રિગલની બૉટલ, બે-ત્રણ વિદેશી સિગારો અને ચિકન ટિક્કા પાછળ મારી મહિનાની કમાણીથી ય વધુ ખરચી કાઢતા ! હું બે નોકરી કરતો તોય માંડ

છેડા ભેગા થતા. તેથી જ મેં નક્કી કર્યું કે ચાલો ઉદ્યોગ-ધંધાનું સાહસ ખેડી કાઢીએ !"

હું મનોમન વિચારું છું... કેટલો સરળ - ચોખ્ખા દિલનો માણસ છે આ ! સીધી વાત ! મારે વધારે કમાવું હતું એટલે મેં ધંધામાં ઝંપલાવ્યું. ઠાલી શબ્દોની માયાજાળ નહીં... કે મારે સમાજ માટે આમ કરવું હતું કે તેમ કરવું હતું... આ માણસે તો નક્કી કર્યું કે મારે અહીં, આ સ્થાને ચોંટી નથી જવું, મારે ઉપર ઊઠવું છે !

"૧૯૮૩માં મેં નોકરી છોડીને ૬૦,૦૦૦/- રૂના રોકાણથી મારી સૌ પ્રથમ ચાઇનીઝ રેસ્ટોરેન્ટ 'ચાઇના પ્લેસ' ચાલુ કરી. ચેન્નાઈમાં હોટેલ 'તાજ'ની બરોબર સામે એક જાણીતી ભારતીય રેસ્ટોરેન્ટ હતી. હું તેના માલિકને મળ્યો. મેં તેમની સાથે સોદો માંડ્યો, "જો ભાઈ, મને આ પ્રમાણેનો અનુભવ છે પરંતુ મારી પાસે જગ્યા લેવાની મૂડી નથી. તમે જો મને તમારી આ જગ્યામાં એક ખૂણો ફાળવો તો હું નાનું ચાઇનીઝ રસોડું બનાવું અને તમે તમારી રેસ્ટોરાંમાં એ આઈટમો વેચો. ભાડું તો હું નહીં આપી શકું પરંતુ રોજના વકરામાંથી ૨૦% સીધા જ તમારા ગલ્લે જમા કરાવી દઈશ. એને તો રોજ ૨૦થી ૨૨%નો નફો ઇન્ડિયનમાંથી ય થતો જ હતો. વીસ ટકા મફતમાં મળતા હોય તો એ શું કામ ના પાડે ? બોર્ડ, રસોડું તથા માણસો અને કરિયાણામાં ૬૦,૦૦૦| - પૂરા થયા. અડધા મારા પ્રોવિડંડ ફંડમાંથી આવ્યા અને બાકીના એક રોકાણકારે આપ્યા.

મારો ધંધાનો મુદ્રાલેખ વર્ષોથી એક જ છે. 'ગુડ ફૂડ એટ ગુડ પ્રાઇસ' - ૯થી ૧૦ રૂપિયામાં પેટ ભરાય તેવો વૉન્ટન કે હૉટ ઍન્ડ સાવર સૂપ હું બનાવતો. વળી મેં પેક્ડ લંચ પણ શરૂ કર્યા. અંદર ચમચી, કાંટો, પેપર નેપ્કિન અને ગરમાગરમ શાકભાજીથી ભરપૂર નુડલ્સ. હોટેલના અનુભવથી હું શીખ્યો હતો કે ચોખ્ખાઈ ઘરાકોને સૌથી પહેલી સ્પર્શે છે. તેથી જ મારા શેફને હાથમોજાં અને ટોપી વગર રસોડામાં આવવાની મનાઈ હતી. ફાઈવસ્ટાર હોટેલનું કલ્ચર તમને એવી ઘણી અગત્યની બાબતો શીખવે છે, જે બીજે ક્યાંય શીખવા ન મળે. મને રસોઈ બનાવતાં ક્યારેય નથી આવડી. આજે ય નથી આવડતી, પણ હું ચાખવામાં એક્કો છું. અત્યારે મારી સામે ચાઇનીઝ ફ્રાઇડ રાઇસ લાવીને મૂકો, તો ચાખ્યા વગર ફક્ત જોઈને ય હું કહી દઉં કે તેમાં સોયા સૉસ વધારે પડી ગયો છે કે નહીં ! મારી બધી હોટેલોના શેફ્સને મારી આ આવડત માટે ભારોભાર માન છે.

પહેલાં 'ચાઈના પ્લેસ'માં ફક્ત ડીનર મળતું, કેમ કે મારી દિવસની નોકરી ચાલુ હતી. રોજનો ૫, ૦૦૦/-નો વકરો ફક્ત ડીનરથી થતો. મહિને દોઢ લાખ ! એ પણ ૧૯૮૩માં ! ૨૦% આપી દેવાના - સામે ભાડું અને વીજળી મફતમાં. મારા ખર્ચામાં ચાર રસોઇયાના પગાર, પેકિંગ મટિરિયલ અને કરિયાણું. જો કે હું તો 'એકાઉન્ટ્સ'નો માણસ હતો... તેથી આવક-જાવકના આંકડા પર સતત નજર રાખતો. જુઓ બહેન, ધંધો કરવા માટે એમ.બી.એ. કરવાની કોઈ જરૂર નથી. અહીં તો સિમ્પલ ફિલૉસૉફી કામ કરે છે. "... 'કઈ ?" "આવક - ખર્ચ = નફો." મારી આંખો ચમકી ઊઠે છે ! કાશ... મારે માટે પણ ધંધાની આંટીઘૂંટીઓ સમજવાનું એટલું સહેલું હોત ! હું તો પછી I.I.M. (અમદાવાદ)ની એમ.બી.એ. એટલે મારાથી તો બોલાય પણ નહીં, કે મને સમજાવો !

મહાદેવન મારી આંખમાંના ભાવ વાંચીને આગળની કથા શરૂ કરે છે. "અરે બહેન, ખર્ચા થોડા વધુ હતા એટલે થોડો વખત મેં 'નેસ્લે' કંપનીની એજન્સીનું પણ સાઇડમાં ચાલુ કરેલું ! એ સમયે હું 'નાદાર' પ્રજાના સંપર્કમાં આવ્યો. આ 'નાદાર્સ' એટલે ભારતની કદાચ સૌથી સાહસિક અને ધંધાની કોઠાસૂઝવાળી પ્રજા ! એમની પાસે હું પાઈએ પાઈનો હિસાબ રાખતાં શીખ્યો. આજે પણ

મારી દરેક કંપની હું એ મૉડલ પર જ સર્જું છું.

એવામાં એક દિવસ 'રેડ્ડી' નામના અમારા જૂના ગ્રાહક મને મળવા આવ્યા. "મહાદેવન, રોડની પેલી તરફ હું એક સુંદર શોપિંગ કૉમ્પ્લેક્ષ બાંધું છું. ભોંયરાનો ભાગ હજી ખાલી છે. તારે રેસ્ટોરાં શરૂ કરવી છે ?"

"શું વાત કરો છો ? એમ જ ? સામેથી ?" – મેં પૂછ્યું.

રેડ્ડી રોજ મને પેલી નાની ચાઇનીઝ રેસ્ટોરાંમાં દિલથી કામ કરતો જોતા હતા. તેમણે ૭૦% મૂડી રોકવાનું સ્વીકાર્યું. મેં બાકીના ૩૦% માટે થોડી બચત નાંખી અને થોડી લોન લીધી.

પેલી ઇન્ડિયન રેસ્ટોરેન્ટ 'ટીક ટૅક'ના માલિક પાસે પણ થોડા રૂપિયા લીધા. મેં કહ્યું, "મેં જે નાણાં રસોડું બનાવવા પાછળ રોક્યા છે તે મને આપી દો અને રસોડું તમે રાખી લ્યો. મારે કાંઈક નવું કરવું છે." એ નાણાં પણ મેં નવી રેસ્ટોરાં પાછળ ખર્ચી કાઢ્યા.

મારૂં એક સ્વપ્ન હતું ! મારે નવી રેસ્ટોરાંનું ઇન્ટિરિયર ડેકોરેશન અદી ગોદરેજના પત્ની પરમેશ્વર ગોદરેજ પાસે જ ઠરાવવું હતું. ભારતની શ્રેષ્ઠ રેસ્ટોરાંના ઇન્ટિરિયર તેમણે કર્યાં છે. પણ મારા જેવો નાનો માણસ તેમની પાસે જઈને ઊભો કેવી રીતે રહે ? એ મેડમ તો મોટાં 'સૅલિબ્રિટી' છે. એમની ઑફિસમાં કોઈપણ હાલી-મવાલીની જેમ પહોંચી ન જવાય.

જોકે મારી પાસે એક રસ્તો હતો. ભારતના 'સેલિબ્રિટી' ચિત્રકાર એમ.એફ. હુસેન એ વખતે ચેન્નાઈમાં રહેતા હતા. ઘણીવાર અમારી હોટેલે-તેમની ઊઠ-બેસ રહેતી. મેં તેમની પાસે ધીમેથી વાત માંડી... તમે દાણો ચાંપી જુઓને, સાહેબ !" એમણે કહ્યું, "એમાં શી મોટી વાત છે ? હું વાત કરી દઉં છું, તું જઈને એમને મળ."

શ્રીમતી ગોદરેજે કહ્યું, "જુઓ મિ.. મહાદેવન... આઈ ડોન્ટ ટ્રાવેલ મચ. આઇ વિલ કમ ઑન્લી ટ્વાઈસ ઍન્ડ ધીઝ આર માય ફીઝ... (હું સાઇટ પર ફક્ત બે વાર આવીશ. મારી ફી આ પ્રમાણે છે... ફાવશે ?)"

ફી ખરેખર ખૂબ ઊંચી હતી પરંતુ મારું ખાણું પણ ઉચ્ચ કક્ષાનું જ હતું ને ! તો ડેકોરેશન પણ ઊંચી જાતનું થઈ જવા દો ! એ જમાનામાં એમણે ટર્કોઇઝ બ્લુ કલરના સુંદર સોફા બનાવ્યા હતા. આખી રેસ્ટોરાં સફેદ અને બ્લૂ ! નામ 'કાસ્કેડ' ! પહેલે જ દિવસથી હીટ ! રોકાણ અગિયાર લાખ. તેમાંથી ૧૦ લાખ જગ્યા અને ડેકોરેશનના ! ફક્ત એક લાખ વર્કિંગ કેપિટલ. જો કે અમારા ધંધામાં રોજિંદા કામ માટેની મૂડીની જરૂર ઓછી પડે છે. કેમ કે અમે ઉધારીમાં ખરીદીએ અને રોકડમાં કમાઈએ. 'ચાઇના પ્લેસ'ના બધા જ સપ્લાયરો તો 'કાસ્કેડ' જોઈને જ છક્કડ ખાઈ ગયા હતા. "તમે તમારે જોઈએ એટલો માલ મંગાવજો. પેમેન્ટની ફિકર ન કરતા." તેમને મારી કમાવાની શક્તિ પર વિશ્વાસ હતો.

હું મહિને ૮૦૦/- કમાતો. મારે માટે તો પાઈએ પાઈની કિંમત હતી. હું જે હોટેલમાં નોકરી કરતો ત્યાં લોકો એક સાંજમાં વ્હિસ્કી કે ચિકન ટિક્કા પાછળ જે રીતે પૈસાનો ધુમાડો કરતા તે જોઈને મેં નક્કી કર્યું, કે આ તો ન ચાલે ! ધૂળ પડી આવી નોકરીમાં !' મને ધંધો કરવાની ધૂન ઊપડી.

જો કે બહેન, તમે એમ ન માનશો, કે રેસ્ટોરાં ખોલવી એ એટલી સહેલી બાબત છે ! અમને લાઇસન્સ મેળવતાં જ દોઢ વર્ષ થઈ ગયું. આ દેશમાં કેટકેટલી પરમિશનો લેવી પડે છે ! ૧૯૮૭માં ચાર જણના સ્ટાફથી 'કાસ્કેડ' શરૂ કરી પછી મેં જિંદગીમાં પાછું વાળીને જોયું જ નથી. આજે મારી પાસે ૩૦૦૦નો સ્ટાફ છે. ભારત સિવાય બીજા સોળ દેશોમાં મારી રેસ્ટોરેન્ટ્સ ધમધમે છે. જ્યાં મળે ત્યાંથી વિવિધ તક હું ઝડપવી લઉ છું. "દાખલો આપશો ?"

"જુઓ, 'કાસ્કેડ'માં મેં સહુ પ્રથમ વાર 'Pan-Asian' ફૂડ શરૂ કર્યું. ચેન્નાઈમાં જ તમને મલેશિયન નુડલ્સ સાથે ચિક્ન કરી, ભારતીય કબાબ સાથે જાપાનીઝ - થાકીતોરી પણ મળે. (જે જાપાનીઝ કબાબ છે.) અમે બીજા જ મહિનાથી નફામાં આવી ગયા. પાર્ટનરો ખુશ થઈ ગયા. રેસ્ટોરાંનો ધંધો જોખમી તો છે જ. ચાલે તો પહેલા જ મહિનાથી સંતોષની લાગણી થાય. બે વર્ષમાં રોકાણ પાછું મળી જાય. પછી જે થાય, તે નફો ! પણ બધું ત્યારે જ થાય, જો તમે ખર્ચા પર અંકુશ રાખો તો ! ફાઇવસ્ટાર હોટેલમાં કૉફીની પડતર કિંમત મેનુમાં લખેલી કિંમતના ૧૫થી ૨૦% હોય છે. પણ અમારા જેવી નાની હોટલમાં અમે ઊંચે દામે કૉફી ન વેચી શકીએ. હું તમને ૧૦૦/- રૂપિયે નુડલ્સ વેચું તો મને તે ૩૫|-માં પડે. તેથી જ અમારે લક્ષ્મણરેખાથી બહાર નીકળતા ધ્યાન રાખવું પડે. ખર્ચા તો અમુક બાંધ્યા જ હોય ! એ ફાઇવસ્ટાર રેસ્ટોરાં હોય કે અમારી... સ્ટાફ, ભાડાં, પગારો... વગેરે. તેથી જ અમારે સ્ટોક પર જ બચત કરતાં શીખવું પડે.

આમ તો 'કાસ્કેડ'ની સફળતા પછી હું એવી જ બીજી રેસ્ટોરાં શરૂ કરી શક્યો હોત, પરંતુ મારું મગજ સતત કાંઈક નવું, જુદું શોધવા મથતું હતું. ભારતમાં એ વખતે સારો આજીનો મોટો કે કિકોમોન સોયા-સૉસ પણ નહોતાં મળતાં. તેથી આવી અનેક આઇટમ્સની ખરીદી કરવા હું જાતે સિંગાપોર જતો. ત્યાં મેં કાચમાંથી ચીજ-વસ્તુઓ જોઈ શકાય તેવી બેકરી જોઈ. ભારતમાં આવું કાંઈક કરીએ તો હીટ જશે.. મેં વિચાર્યું અને ૧૯૮૯ "HOT BREADS" નો જન્મ થયો.

તમને થશે કે બૅકરીમાં તમે નવું શું કર્યું ? પણ બહેન, ભારતમાં મુખ્ય બૅકરીમાં બ્રેડ-બિસ્કિટ વગેરે બને અને પછી અલગ-અલગ દુકાનોમાં વેચવામાં આવે છે, ખરું ને ? મેં 'જ્યાં બને ત્યાં જ વેચવાનો' નવો વિચાર મૂક્યો. ગ્રાહકને બ્રેડ, પિઝાના રોટલા વગેરે બનતા દેખાય, તેની દિલો-દિમાગ તૃપ્ત થઈ જાય તેવી મહેક આવે, પછી તે ખરીદવા લલચાય જ. હું ફ્રાંસથી શ્રેષ્ઠ મશીનરી લઈ આવ્યો. મારા કારીગરોને મેં તાલિમ લેવા સિંગાપોર મોકલ્યા. આખા પ્રોજેક્ટની કિંમત રૂપિયા ચૌદ

લાખ થઈ હતી.”

“ફાયનાન્સ ક્યાંથી લાવ્યા ?” મેં પૂછ્યું.

“ત્રણ-ચાર લાખ ‘કાસ્કેડ’ના નફાથી મળ્યા. બાકીના આઠ લાખ માટે તામિલનાડુ ઇન્ડસ્ટ્રીયલ ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ બૅંક પાસે ધા નાખી. પાંચ જણની પેનલે મને ઘણા પ્રશ્નો પૂછ્યા. મારી અગાઉની સફળતા અને પ્રોફેસર તરીકેનું જ્ઞાન ખપ લાગી ગયું. જો કે પેનલ પરની એક ખૂબ હોંશિયાર વ્યક્તિએ મને અઘરો સવાલ પૂછયો :

“મિ.. મહાદેવન, અહીં તામિલનાડુમાં તમારી બ્રેડ ખાશે કોણ ? તમે હૉસ્પિટલોને સપ્લાય કરવાના છો ? અહીં તો લોકો રોજ ગરમાગરમ ઈડલી-ઢોંસાથી ટેવાયેલા છે. બ્રેડ તો ચોકઠું કરાવ્યું હોય કે માણસ માંદો હોય તો જ કોઈ ખરીદે (તામિલનાડુમાં).”

મેં કહ્યું, “સાહેબ, હું તો આધુનિક બ્રેડ બનાવવાનો છું. આપના દીકરાઓ હોંશેહોંશે પિઝા અને બર્ગર ખાય છે ને ? હું પફ અને બ્લેક ફોરેસ્ટ કેક બનાવીશ.” (વેજ અને નોનવેજ પફ આજે ય યુવાનોમાં ખૂબ જ પ્રચલિત છે.) વળી હું સિંગાપોરની બેકરીમાંથી જોતાં જ મોંમાં પાણી આવી જાય તેવી કેક્સ અને બિસ્કિટના ફોટા પાડી લાવ્યો હતો. એ આલ્બમ મેં તેમને બતાવ્યું. પેનલ રાજી થઈ. આઠ લાખ મળી ગયા.

“તમારી મશીનરી ગિરવે મૂકશો ?” – છેલ્લો સવાલ.

“હા, જી.” મેં તરત જ કહ્યું.

જો કે મશીનરી માટેનું ઇમ્પોર્ટ લાઇસન્સ મળતાં સાડા ચાર મહિના થયા.

તમને કામની સમજણ હોય, તો બસ છે. તમારે એ કામ કરવાની જરૂર નથી. સંપૂર્ણ સમજણને કારણે તમને બધાં નેતા તરીકે સ્વીકારશે અને માન આપશે.

૧૯૮૮ની વાત છે. આવી બાબતો ‘મિનિસ્ટ્રી ઑફ કૉમર્સ” સંભાળતી. તેમણે વળી નવો વાંધો કાઢ્યો...

“મહાદેવન, ૮૦૦ સ્ક્વેર ફીટની નાનકડી જગ્યામાં તમે બેકરી ચાલુ જ કેવી રીતે કરશો ? અને જો કરી શકો તો તે ઇન્ડસ્ટ્રીમાં ન ગણાય. તમે સરકારને ઊઠાં ભણાવો છો ?”

મેં તેમની આગળ મારો પ્લાન રજૂ કર્યો. મેં જાપાનની એક બેકરીનું વીડિયો શૂટિંગ કર્યું હતું. તે

ફિલ્મ સરકારી બાબુઓને બતાવી.

મેં કહ્યું, "સાહેબ, આપણે જાપાનની વાત કરીએ છીએ, તો આપણે કાંઈ કમ છીએ ?" એ બાબુઓ સાથે મારે ત્રણ-ત્રણ વાર માથા ફોડવા પડ્યા ત્યારે માંડ ગાડી પાટે આવી.

જો કે બાબુઓ સાવ ખોટા પડ્યા. 'હોટ બ્રેડ્સ' શરૂ થઈ તે દિવસથી જ જબ્બર સફળતા મળી. બે જ કલાકમાં બધો માલ તળિયાઝાટક ! 'પફ'નો આઇડિયા ભારતમાં મેં જ ચાલુ કર્યો છે. અમારા 'ચિકન-પફ' (જેમાં ખારી બિસ્કિટ જેવા પડમાં ચિકનનું ફિલિંગ ભરવામાં આવે છે.)અને વૅજ-પફ તો જબરદસ્ત વેચાતા ! પહેલે જ મહિને મેં દુકાન મોટી કરી, છ મહિનામાં ચેન્નાઈમાં બીજી ત્રણ શાખાઓ ખોલવી પડી. પહેલા બે વર્ષમાં મેં દિલ્હી, કોલકાતા અને મુંબઈમાં શાખાઓ ખોલી. ૧૯૯૧ સુધીમાં 'હોટબ્રેડઝ'ની સાત શાખાઓ હતી. અમે કાઠમાંડુ (નેપાલ)માં પણ દુકાન કરી. વર્ષનો ૨ કરોડનો નફો ફક્ત બેકરીમાંથી થતો.

જો કે જીવનનો પ્રવાહ ફરી પલટાવાનો હતો. દુબાઈથી 'હૉટ બ્રેડ્ઝ' માટે ઇન્કવાયરી આવી. વિદેશમાં મારી આઇટમોની આવી જોરદાર ડિમાન્ડ હશે, તેની મને તો ખબર જ ન હતી. મેં વિદેશ પર વધારે ધ્યાન આપવાનું શરૂ કર્યું. હું ભારતના ધંધા પર થોડેઘણે અંશે બેધ્યાન બન્યો. દુબાઈની જાહોજલાલીથી હું ખૂબ આકર્ષાયો. ત્યાંનું અર્થતંત્ર એવું હતું કે કોઈપણ ધંધો ચાલે. મેં ત્યાં ૨૦%ના રોકાણ પર અનેક શાખાઓ ખોલી. ત્યાંથી હું પૅરિસ ગયો અને પછી અમેરિકા."

"તો ભારતમાં હૉટ બ્રેડ્ઝનું શું થયું ?"

"અરે, બધું જાણે આપમેળે ચાલતું હતું. હું શાખાધારકો મૂકી દેતો. બૅંગ્લોર, કોચીન, હૈદ્રાબાદ... પણ આ ફ્રેન્ચાઈસિંગમાં જ હું માર ખાઈ ગયો.

"કેમ ?"

"અરે, આ દેશમાં શાખાધારકને ધંધાની સહેજ આવડત આવે એટલે 'તું કોણ ને હું કોણ ?" તેરા તેલ ગયા મેરા ખેલ ગયા ! રોયલ્ટી આપવાની બંધ કરી દે. વળી ચંદીગઢના 'હૉટ બ્રેડ્ઝ'ની શાખા ધારકે દુકાનમાં ઢોંસા વેચવાના ચાલુ કરી દીધા ! પાછા મારી સાથે જીભાજોડી કરે...' મિ. મહાદેવન, ઢોંસા પણ એક જાતની બ્રેડ જ છે ને ! સાઉથ-ઇન્ડિયન બ્રેડ !" લ્યો ! મેરી બિલ્લી મુઝસે મ્યાઉં ! આપણા દેશમાં ફ્રેન્ચાઇસિંગના કોઈ કાયદા જ નથી. શાખા-માલિક મન ફાવે તે કરે ! અરે, હૉટ બ્રેડ્ઝના નામે અમુક ભરતીસળતી બેકરી ચાલુ થઈ જાય તો ય મારે જ કોર્ટમાં જવાનું ને વકીલોની ફોજ રાખવાની, એને તો ઉની આંચ ન આવે.

હું સમજતો હતો કે 'એકલો જાને રે' ધંધામાં ન ચાલે. તેથી 'દિલ માંગે મોર'ના સ્વભાવવાળા ભાગીદારોની શોધમાં રહેતો. ૧૯૯૩માં એ રીતે જ મેં 'બ્લ્યુ ફૂડઝ'ના માલિક સુનીલ કપૂરની ભાગીદારીમાં ચેન્નાઈમાં 'કૉપર ચિમની' રેસ્ટોરાં શરૂ કરી. તેમણે ૫૦% રોકાણ કર્યું અને આજે ય હું એમને ૪% રૉયલ્ટી પેટે ચૂકવું છું."

મહાદેવનને હું ખરેખર 'ઉચે લોગ'માં ગણું છું. કોઈ હલકી વૃત્તિનો માણસ હોત, તો રૉયલ્ટી આપવાની બંધ કરીને બીજે નામે આનાથી ય મોટી ભારતીય ખાણાની રેસ્ટોરાં શરૂ કરી દેત. પરંતુ

મહાદેવન 'નોખી માટીનો નોખો માનવી' છે. સંબંધો બાંધી અને નિભાવી જાણે છે. જે માણસ ટૂંકા રસ્તા શોધવા જાય, તે છેવટે તો ગરીબ જ રહે. સંબંધોમાં અને આબરૂથી પણ.

જો કે ભાગીદારીના ધંધામાં હંમેશાં સફળતા જ મળે તેવું નથી બનતું. ૨૦૦૦ની સાલમાં 'હિન્દુસ્તાન ટાઇમ્સ' ગ્રુપના માલિક શોભના ભરતિયાનો દીકરો શમિત વિદેશમાં ભણીને સ્થાઈ થવા ભારત પાછો આવ્યો. દિલ્હીમાં 'હૉટ-બ્રેડ્ઝ'ની સફળતાથી આકર્ષાઈને હૉટ-બ્રેડ્ઝનાં ૫૦% હિસ્સો ખરીદી લેવાની ઑફર તેમણે મૂકી. અમે 'B & M' નામની નવી કંપનીનું નિર્માણ કર્યું. (ભરતિયા ઍન્ડ મહાદેવન) અમે બંનેએ ૧.૫ કરોડ કાઢ્યા. સમિતે તો ડૉમિનોઝ પિત્ઝાની પણ શાખા લીધી હતી.

"મહાદેવન, ડૉમિર્નાઝાને તો ખૂબ સફળતા મળી છે. હૉટ બ્રેડ્ઝનો એવો વિકાસ ન થવાનું કારણ શું ?" - મેં પૂછ્યું.

"ઘણાં કારણો છે. મુખ્ય તો ખોટ કરતી કે હલકા હાથોમાં પહોંચી ગયેલ ફ્રેન્ચાઇસોને અમે બંધ ન કરી શક્યા. અમુક દુકાનોની આજુબાજુ ફલાયઑવર બંધાઈ ગયા. ધંધો ઠપ થઈ ગયો. એક-બે વર્ષમાં પાટિયાં ઉતારી લેવા પડે... પરંતુ જે ખર્ચો થઈ ગયો તેનું શું ? આમ ને આમ B & M કંપની અનાથ બાળક જેવી થઈ ગઈ. કોઈ રણીધણી જ નહીં. ૨૦૦૯માં મેં જ મારો ૫૦% હિસ્સો પાછો ખરીદ્યો. ક્યું કિ અભી ભી આઇડિયા મેં દમ હૈ. હાલમાં ચેન્નાઈ અને પોંડિચેરીમાં મળીને તેર શાખાઓ છે. મહિને અગિયાર લાખનું વેચાણ છે અને 'પફ' 'હૉટેસ્ટ સેલિંગ આઇટમ' છે.

વાચકો, આટલી વાર્તા વાંચીને ધરાઈ ગયા ? તો થોભો ! યે તો સિર્ફ ટ્રેલર થા, ફિલ્મ તો અભી શુરૂ ભી નહીં હુઈ ! અત્યાર સુધી મેં જે વર્ણન કર્યું, તે તો હિમખંડની સપાટી બહાર દેખાતી ટોચ-માત્ર હતી. છેલ્લાં વીસ વર્ષમાં આ માણસે શું નથી કર્યું ?!!

મહાદેવનને હંમેશ લાગતું કે વાજબી ભાવના ચાઇનીઝ ખાણાની રેસ્ટોરાંની ભારતમાં હંમેશ માગ રહેશે. ગ્રાહકોની નાડ પારખવામાં ખાટું એવા આ માણસે 'વાંગ્ઝ કિચન' નામે નવ ચાઇનીઝ રેસ્ટોરાં ખોલી છે. ચેન્નાઈ, દુબાઈ અને ટોરેન્ટો (કેનેડા) સુધી તેની શાખાઓ છે.

કોલકાતા અને બેંગ્લોરમાં જાણીતી 'બેન્જારોંગ' નામની થાઈ ફૂડની રેસ્ટોરાં પણ તેમના જ ફળદ્રુપ ભેજાની ઉપજ છે.

કેરાલા, આંધ્ર અને ચેટ્ટીનાડ ખાણા માટે મશહુર 'એન્તે કેરાલમ' (હવે કોકમ) નામની રેસ્ટોરાં બેંગ્લોર, પૂના અને ચેન્નાઈમાં ધીકતો ધંધો કરે છે.

૨૦૦૨માં 'પ્લેનેટ યમ (Planet Yumm) નામથી તેમણે ચેન્નાઈ રેલવે સ્ટેશન પર ફૂટ કોર્ટ શરૂ કરી. "૧૪૦૦ સ્ક્વેર ફીટ જગ્યામાં અમે રોજનો પસવા થી ૬ લાખનો ધંધો કરીએ છીએ. આખા દેશમાં 'હાઇએસ્ટ પર-સ્ક્વેર ફીટ ટર્નઑવર' કરવાનું માન અમારે ફાળે છે." મહાદેવન ગર્વથી કહે છે.

‘મારી રેસ્ટોરાંનાં રસોડાંને મોટેભાગે કાચનાં જ બારી-દરવાજા હોય છે. રસોઈયાને ખબર હોય, કે ગ્રાહકની નજર તેના પર છે, તો તે ચોખ્ખાઈ તો રાખશે જ, નાકમાં આગળાય નહીં નાખે.’

આજકાલ ‘ફૂડ-કોર્ટ’ એ ‘ફૂડ’નો ધંધો નથી રહ્યો. રિયલ એસ્ટેટનો ધંધો બની ગયો છે. ધારો કે હું ૪૦,૦૦૦ સ્ક્વેર ફીટ જગ્યામાં રોકાણ કરું તો અમારી કંપની - ઑરિયેન્ટલ - તેમાં ચાઇનીઝ, સાઉથ ઇન્ડિયન, કૉફી વગેરે બનાવે. બાકીની જગ્યા હું મેકડોનાલ્ડ, પિઝાહટ વગેરેને વેચી દઉં કે ભાડે આપું.. બધાં પોતપોતાના નસીબનું કમાય ! સ્પેશિયાલિટી રેસ્ટોરેન્ટમાં (જેને ફાઇન-ડાઇનિંગ પણ કહે છે.) નફાનું પ્રમાણ ઊંચું ખરું, પરંતુ ફૂડ કોર્ટમાં અસંખ્ય માણસો આવે-જાય. એ આંકડા જ તમને કમાણી કરાવે.

૨૦૦૬માં મેં આવી જ એક ‘ફાઇન ડાઇનિંગ પ્લેસ’ શરૂ કરી છે. એકદમ ચકાચક, સ્ટાઈલિશ અને ટ્રેન્ડી ! ખૂબ ઓછા ટેબલો. દૂર-દૂર બેઠકવ્યવસ્થા અને વન-બાઉલ મિલ. હોંગકોંગથી હું આ આઇડિયા લઈ આવ્યો હતો. ૨૦૦૮માં આવી જ મજાની કૉફી-શોપ મેં શરૂ કરી છે. નામ છે ‘ફ્રેંચ-લૉફ’. આમ તો હૉટ-બ્રેડ્ઝ જેવી જ. પણ લોકો આવે, શાંતિથી બેસે, મિત્રો સાથે દિલની વાતો કરે. ભાવો તેનાથી ૩૦થી ૪૦% ઊંચા છે, પણ ફરિયાદ કોને છે ?”

મહાદેવન માહિતી પીરસતા જ જાય છે અને હું અસંખ્ય વાનગીઓથી ભરેલા બુફે ટેબલની સામે ઊભી હોઉં તેમ મૂંઝાતી જાઉં છું ! શું લખું ને શું ન લખું ?

“તમે આટલી બધી બ્રાન્ડ્ઝ કેમ ઊભી કરી છે ? એક જ નામે ધંધો કરીને તેનું વિસ્તરણ કેમ ન કર્યું ?” મેં પૂછ્યું.

“અઝીમ પ્રેમજી (વિપ્રો) મારા આદર્શ છે. એમની જેમ જ હું પણ મારી કંપનીને ‘મોતીની માળા’ સમાન ગણું છું. નવા-નવા મોતી પરોવતો જાઉં છું. જુઓ અમારી નવ ફૂડકોર્ટ છે. બીજી બે ખૂલવાની તૈયારીમાં છે. તેને સંભાળવા મેં મૅનેજર રાખ્યો છે. ચાઇનીઝ અને ઓરિયેન્ટલ ફૂડ છે. કેરાલા ફૂડ તો માત્ર મારી માતાના માન ખાતર ચાલુ કર્યું છે. ફ્રેંચ લૉફ માટેનો લોટ અમે જર્મનીથી મંગાવીએ છીએ. અમે ઓમેગા-૩ વિટામિનથી ભરપૂર, જે મલ્ટી-ગ્રેન બ્રેડ બનાવીએ છીએ તેનો એક લોફ ૭૫-૮૦ રૂપિયામાં વેચાય છે. હૉટ-બ્રેડ્ઝમાં એ જ આઇટમ-અલબત્ત ભારતીય આટામાંથી બનેલી - તમને ૧૨ થી ૨૦/- રૂપિયામાં મળી જાય. વળી સુપર માર્કેટ માટે એથી ય સસ્તી બ્રાન્ડ “બ્રેડ-લાઈટ’ પણ અમે બનાવી છે.

ઉદ્‌ઘાટન થાય પછી ફક્ત એક જ વર્ષમાં ૭૦% રેસ્ટોરેન્ટ્સ બંધ થઈ જાય છે. તમે બીજે વર્ષે ચાલુ રાખો અને ત્રીજા વર્ષે ટકી જાઓ તો સેટ થઈ જ જવાય. મેં તો દુનિયામાં બધે જ આ મુદ્રાલેખ રાખ્યો છે.

હજી તો 'ZARA' ની વાત તો બાકી જ છે. ઓરિયેન્ટલનું સૌથી મોંઘું ઘરેણું ! ચેન્નાઈમાં "નાઇટ-લાઈફ'નાં શ્રીગણેશ કરનાર કલબ !

"એમાં થયું એવું કે અમારી "કૉપર-ચિમની' અને "ચાઇના-ટાઉન" જોરદાર ચાલતી હતી. એમાં સરકારે ત્યાં બ્રિજ બાંધી દીધો. ધંધામાંથી ૮૦% કપાઈ ગયા. હું શું કરું ? મેં ત્યાં બિયર વેચવાનો શરૂ કર્યો. ફક્ત હોટેલોને જ દારૂ વેચવાની પરમિટ મળતી. કૉપર-ચિમનીની બરોબર પાછળનો પ્લોટ વેચવા માટે મુકાયો. મેં તે ખરીદીને ત્યાં વીસ રૂમની ચાલીસ બેડની હોટેલ બાંધી દીધી. હોટેલ તો ઠીક છે, 'ZARA' નો બારપબ-જબ્બર ચાલી. એ પછી મેં દુબાઈમાં 'મેપલ લીફ' નામની ફક્ત ચૉકલેટ્સની દુકાન ખોલી. હજી ગયે અઠવાડિયે જ મેં કેલિફોર્નિયા (યુ.એસ.એ.)માં એક બેકરી ખરીદી છે. ત્યાં એ લોકો યીસ્ટ નાંખ્યા વગરની બ્રેડ બનાવવાનો પ્રયોગ કરી રહ્યા છે . મારા બે-ત્રણ રસોઇયાઓને મેં ત્યાં શીખવા ય મોકલ્યા છે. અહીં આવીને એ બીજાને તાલિમ આપશે.

"આ ધંધામાં નિષ્ફળતાઓ પણ મળી જ હશે ને ?"

"હાસ્તો. પરંતુ હું બજાણિયાની જેમ આમ-તેમ નમીને ય ચાલ્યો જાઉં છું. પડતો નથી. મોટેભાગે દરેક પ્રદેશના લોકોને શું ભાવે છે તેનો અમારે ખ્યાલ રાખવો પડે. દુબાઈમાં મારી ઇન્ડિયન પેસ્ટ્રી ન ચાલે. ત્યાં મારે 'બકલાવા' બનાવવા જ પડે . એ રેબિક પેસ્ટ્રી જ વેચાય. સાનફ્રાન્સિસ્કોના 'હૉટ બ્રેડ્ઝ'માં અમે વડા-પાંઉ પણ વેચીએ છીએ અને 'કાકડી-ચટણીની સેન્ડવીચ પણ વેચીએ છીએ. ભૂરિયાઓને એ બહુ ભાવે !"

"પણ... એ પ્રદેશમાં લોકોને શું ભાવશે એ તમે કેવી રીતે જાણી શકો ?"

"બહુ સહેલું છે. અમે ફ્રી ટ્રાયલ આપીએ. પેરિસની અમારી રેસ્ટોરાંનું ભોજન સાવ મોળું હોય છે. વળી ત્યાંના ફ્રેંચ લોકોને ભારતીય કરી ભાવે તો ખૂબ, પણ વઘારની વાસ જો એમના કપડાંમાં પેસી જાય તો ફરી એ રેસ્ટોરાંમાં પગ ન મૂકે. તેથી ત્યાં રસોડામાં બે ઍક્ઝોસ્ટ ફૅન મૂક્યા છે." મને પ્રશ્ન એ થાય છે, કે એક માણસ આટલી બધી રેસ્ટોરાં ચલાવી શી રીતે શકે ?

હા, કાંઈક મેળવવા માટે થોડું ગુમાવવું તો પડે જ. 'કાસ્કેડ" હવે મારા હાથમાં નથી. ૧૯૯૪થી હું NRI બની ગયો છું. ત્યાંની કમાણી ત્યાં જ રાખું છું અને અહીંની અહીં. ઇન્ટરનેશનલ કામકાજનું વડું મથક દુબાઈ છે - કેમ કે ત્યાં કામ કરવાનું ઘણું સહેલું છે. જો કે ભારતમાં પણ ધંધાની તક હવે

ઘણી વધી છે... હમણાંથી તો મને એવું લાગે છે, કે આખી દુનિયાનું ચક્કર કાપીને ફરીથી હું ભારતમાં જ વધારે વિસ્તરણ કરીશ. હવે મારી યાત્રામાં 'પિપૂલ કેપિટલ' (Peepul Capital) નામની પ્રાઇવેટ ઇક્વિટી કંપની પણ જોડાઈ છે.

૨૦૦૭માં તેમણે 'ઑરિયેન્ટલ ક્યુઝિન'નો ૫૦% હિસ્સો ૨૦ મિલિયન ડૉલર (આશરે બાવન કરોડ રૂપિયા)માં ખરીદ્યો છે. જો કે, આટલા બધા રૂપિયા મેળવવાથી સુખ નથી મળતું. ઘણીવાર તો એમ થાય છે, કે મને વળી આવી મતિ ક્યાંથી સૂઝી ? મારે રોકાણકારની જરૂર જ ક્યાં હતી ? હા, કોઈપણ કંપનીના વિકાસ માટે નાણાંની જરૂર રહે છે પરંતુ આવા પ્રાઈવેટ ઇક્વિટી, વેન્ચર વગેરેને તો બસ કોઈપણ ભોગે વિકાસની જ પડી હોય છે. વર મરો, કન્યા મરો, વેન્ચરનું (ગોરનું) તરભાણું ભરો !

૨૦૦૮માં અમારું ટર્નઑવર ૨૦ કરોડ હતું, ૨૦૧૦માં સિત્તેર કરોડે પહોંચવું જોઈએ. ૨૦૧૦-૧૧નું લક્ષ્યાંક ૧૦૦ કરોડનું છે.

આ પ્રમાણે કામ કરવાની મારી ફાવટ નથી, તેથી જ રોજિંદું કામકાજ હવે વિશ્વદીપ કુલિયા નામનો IIM (અમદાવાદ)નો ગ્રૅજ્યુએટ સંભાળે છે. તે મને બોલાવે ત્યારે હું હાજર થઈ જાઉં છું, બાકી ખેલ જોઉં છું.

લોકો અમુક-તમુક પાનવાળાનું પાન ખાવા બાંદ્રાથી નરિમાન પોઇંટ નથી જતા ? રેસ્ટોરાંનું એવું જ છે. તમે વાજબી ભાવે, હસતે મોઢે ભાવતા ભોજન પીરસો., તો લોકો ફરીથી તમારે ત્યાં આવશે જ.

અમારી લાઇનમાં માલિક એક જ હોઈ શકે."

જો કે એક સાહસિક વ્યક્તિ દ્વારા ખૂન-પસીનાથી ઊભી કરેલી કંપની અને તગડા પગારે બહારથી લાવીને મૂકી દીધેલા C.E.O. થી ચલાવાતી કંપનીમાં આસમાન-જમીનનો ફરક પડે છે. મહાદેવનની કંપની પણ અત્યારે આ બદલાવમાંથી પસાર થઈ રહી છે. કંપનીના જે ૧/૩ માણસો અહીં જ મોટા થયા છે, તેઓ કંપની છોડીને જઈ રહ્યા છે.

હજીએ ખર્ચા પર મહાદેવનનો જ અંકુશ છે. કંપનીએ SAPમાં મોટું રોકાણ કર્યું છે. ઇ-મેલ અને એસ.એમ.એસ. દ્વારા વેચાણ અને ખર્ચના આંકડા પર તેઓ બાજનજર રાખે છે. "અમારી લાઇનમાં ડીશની પડતર કિંમત મૅનુના ભાવના ફક્ત ૩૦થી ૩૫% જ પડવી જોઈએ નહીં તો ખેલ ખતમ થઈ જાય. અત્યારે 'ઓરિયેન્ટલે' ખૂબ જ ઝડપથી વિસ્તરણ કરી રહી હોવાથી આટલાં વર્ષોમાં પહેલી વાર ખોટ ખાધી છે. હું તો રોજ વિશ્વદીપને પૂછું છું : "ભાઈ, આ ગાડી પાછી પાટા

પર ક્યારે ચડશે ?" જો કે ઝડપી વિકાસના તબક્કામાં ઘણી કંપનીઓ આવી પરિસ્થિતિનો સામનો કરે જ છે.

અત્યારે અમારી સેલેરી કોસ્ટ ૧૧%માંથી ૧૪% પર પહોંચી ગઈ છે. કુલ વેચાણના ૨ ૨% રૂપિયા તો પગારો પાછળ જ ખર્ચાઈ જાય છે ! વેચાણ એ પ્રમાણમાં વધ્યું નથી. વળી બ્રાન્ડ બિલ્ડિંગમાં કે બેફામ વિકાસમાં મારો રસ ઓછો થઈ ગયો છે. તમને લાગશે કે હું પોલિટિશિયન કે સાધુની જેમ બોલું છું પરંતુ હવે મને ફક્ત લોકોને મદદરૂપ થવાથી સંતોષ મળે છે. હું એક નવી રેસ્ટોરાં શરૂ કરું, તો ઓછામાં ઓછા સાઠ માણસો માટે નોકરી સર્જાય છે, હાલમાં ઑરિયેન્ટલની વિવિધ રેસ્ટોરાંને કારણે ફક્ત ભારતમાં ૨૦૦૦ માણસો પોષાય છે. વિદેશોમાં બીજા ૧, ૨૦૦ !! આજે ય હું હસમુખા અને મળતાવડા માણસોની શોધમાં જ હોઉં છું... જોઉં એટલે ઉપાડું !

અમારા ધંધામાં માણસો ટકાવવા સૌથી મુશ્કેલ છે તેના ઉપાયો પણ મેં શોધી કાઢ્યા છે. વેચાણના ૧૦% અમારા સ્ટાફમાં વહેંચાય છે. વેચાણના હોં કે, નફાના નહીં ! ડીશ ધોનારથી માંડીને હેડ કૂક સુધીના બધાંનો તેમાં ફાળો હોય છે."

"મહાદેવન, 'ઑરિયેન્ટલ ક્યુઝિન'ના રોજિંદા કામમાંથી તમને ફુરસદ મળી ગઈ છે તેનો ખાલીપો નથી વર્તાતો ?" હું પૂછું છું.

આવક-જાવકનું ધ્યાન તો રાખવું જ પડે ને ! સોળ દેશોમાં અમારું જાળું ફેલાયું છે તથા મારા ઇ-મેલ પર કયા ભાવે કઈ ચીજ આવી તથા કેટલું વેચાણ થયું - તેના જ આંકડા ઝળકે છે.

"જરાય નહીં. હવે હું સમાજ માટે કાંઈક કરવા માંગુ છું ! હમણાં અમે ચેન્નાઈની લૉયોલા કૉલેજમાં "વિનર બેકરી" શરૂ કરી છે. બિલકુલ N.G.O.ની જેમ આ સંસ્થા ચાલે છે. અહીંનો બધો જ નફો મ્યુનિસિપલ સ્કૂલ્સનું સ્તર ઊંચું લાવવામાં વપરાય છે. ગયે વર્ષે અમે ૩૦ લાખ રૂપિયા સ્કૂલોના જીર્ણોદ્ધાર માટે આપ્યા. કન્યાઓ માટે શૌચાલય, ગરીબ બાળકો માટે ચશમાં અને મૉન્ટેસરી સ્કૂલના ટીચર્સની ટ્રેનિંગમાં સરખે ભાગે વપરાયા. બહેન, તમે એમ ન માનશો કે આ 'વીનર' એટલે સસ્તી બ્રાન્ડની બ્રેડ છે. ચેન્નાઈની પાર્ક હોટેલનો આખો કોન્ટ્રેક અમારો છે. અમે એક બેકરી સ્કૂલ પણ ચલાવીએ છીએ. ચેન્નાઈની આસપાસનાં ગામડાંઓના ગરીબ વિદ્યાર્થીઓને મહિને ૧,૫૦૦/- સ્ટાઇપેન્ડ આપીએ, રહેવા-ખાવાનું મફત અને બેકરી આઇટમ્સ બનાવતા શીખવીએ. આજ સુધીમાં અહીંથી ૩૦૦ વિદ્યાર્થીઓ પાસ થઈને દેશ-વિદેશની નોકરીઓમાં ઠરીઠામ થયા છે.

હમણાં મેં લૉયોલા કૉલેજમાં જ એક કૉફીશોપ બનાવી છે. અહીં ઇમ્પોર્ટેડ મશીનો મૂક્યાં છે. ઇટાલીથી બે માણસો બોલાવીને કૉલેજની આસપાસની ઝૂંપડપટ્ટીના છોકરાઓને કૉફી બનાવતાં

શીખવવામાં આવે છે. કાલે સવારે તમે મુંબઈ કે દિલ્હીની ફાઇવસ્ટારમાં 'કાપુચીનો' કૉફીનો ઑર્ડર આપશો તો કદાચ આમાંનો જ કોઈ છોકરો તમારે માટે ફળફતી-ફીણદાર કૉફીનો મગ લઈને હાજર થશે.

ચેન્નાઈની સેન્ટ્રલ જેલના DGPને સમજાવીને મેં ત્યાં થોડી જગ્યા. અમને ફાળવવા વિનંતી કરી. મેં મશીનરીમાં બાવીસ લાખ રૂપિયા રોક્યા. મજૂરી, ઇલેક્ટ્રિસિટી અને જગ્યા ફ્રી. (થોડું ભાડું ખરું !) ચેન્નાઈની રોટરી ક્લબ દર મહિને એક ટ્રક આટો અમને મફતમાં આપશે. જેલના કેદીઓને એમાંથી બ્રેડ બનાવતાં અમે શીખવશું. એ બ્રેડ વિવિધ અનાથાશ્રમો, મ્યુનિસિપલ સ્કૂલો અને સેવાસંસ્થાઓને તદ્દન મફતમાં આપવામાં આવશે.

અત્યારથી જ જેલની બેકરી બે શિફ્ટમાં કામ કરતી થઈ ગઈ છે. ૩૦૦ કેદીઓએ નોકરી માટે અરજી કરી હતી. હમણાં અમે ફક્ત વીસને લીધા છે. વિકાસની જબ્બર તક અહીં ઊભી જ છે. હું ફક્ત સેવા કરવામાં નથી માનતો. કોઈપણ સંસ્થા, જ્ઞાતિ-જાતિ, ધર્મ કે રાજકીય પક્ષની વડાબંધીથી દૂર રહીને લોકોને કામ કરતાં શીખવું છું. અંગ્રેજીમાં કહેવત છે ને કે ડોન્ટ ગીવ ધેમ ફીશ... ટીચ ધેમ હાઉ ટુ ફીશ ! ગરીબોમાં સુખડી વહેંચવા કરતાં તેમને સુખડી બનાવતાં શીખવવામાં જ ડહાપણ છે.

ભારતની ઘણી જાણીતી રેસ્ટોરન્ટ બ્રાન્ડ્ઝને મહાદેવને વિદેશોમાં પણ જાણીતી કરી છે. દા.ત., ચેટ્ટીનાડ ખાણાં માટે જાણીતી 'અન્જાપર'. કાલિકટના એક પતિ-પત્નીને મેં દુબાઈમાં રેસ્ટોરાં શરૂ કરાવડાવી છે. અત્યારે તે રેસ્ટોરાંની અંદર જવા માટે રોજ પોણા કલાકની લાઇન હોય છે !

"મહાદેવન, આમાં તમારી ભાગીદારી હોય છે કે ફક્ત રોકાણ ?"

"જુઓ, મારે એટલા બધા સંબંધો છે, કે લોકોના ફાયદા માટે હું એ સંબંધોનો ઉપયોગ કરું તો તેમાં કાંઈ જ ખોટું નથી. વિદેશમાં સ્થાઈ થયેલા ઘણા પૈસાદાર ભારતીયો ઇન્વેસ્ટમેન્ટ માટે મારી સલાહ માંગતા હોય છે. હું બે વત્તા બે કરીને પાંચ બનાવું તો એમાં શું વાંધો ? એકને રેસ્ટોરાં ખોલવી હોય અને બીજાને ફક્ત પૈસા રોકવા હોય. હું એમને સારાં સ્થળો પણ બતાવું છું."

ખરેખર પોતાના જ ધંધામાં હરીફાઈ ઊભી કરવા જેવું વિશાળ હૃદય ભાગ્યે જ કોઈનું હોય !... હું વિચારું છું.

"દુબાઈમાં એક ભારતીય રેસ્ટોરન્ટ ખૂલે એટલે ૩૦થી ૪૦ ભારતીયોને નોકરીની તક મળે. અહીં (ભારતમાં) જેને ૮,૦૦૦/- મળતા હોય તેને ત્યાં ૧૮,૦૦૦/- મળે." આટઆટલી વ્યસ્તતા વચ્ચે પણ કુટુંબ સાથે સમય ગાળવાનું મહાદેવન નથી ચૂકતા. દર વર્ષે એક મહિના માટે તે કુટુંબ સાથે બહારગામ જાય છે. એ વખત ફક્ત કુટુંબનો ! તેમનો પુત્ર શાળામાં છે ને દીકરી કૉલેજમાં. તેઓ આ જ ધંધાને આગળ વધારે તેવું મહાદેવન જરૂરી નથી સમજતા.

"બહેન, હું તો વિશ્વપ્રવાસી છું. ખૂબ ફરું છું, અસંખ્ય લોકોને મળું છું. જીવનમાં જે બે વસ્તુથી મને સૌથી વધુ આનંદ મળે છે, તે જ મારા કામનો એક ભાગ છે ! ખરેખર પ્રભુના મારા પર ચાર હાથ છે."

હું પણ મનોમન પ્રાર્થના કરું છું કે એમના જેવું નસીબ ઘણા લોકોને પ્રાપ્ત થાય.

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

આવક – ખર્ચ = નફો. આ સરળ બાબત જિંદગીભર ન ભૂલશો. શરૂઆત કરતાં પહેલાં હોમવર્ક કરજો. પાછળથી કાપકૂપ ન કરશો. જુઓ ઉદાહરણ આપું ! મારી હોટેલમાં મારે મશરૂમ સૂપ ચાલુ કરવો હોય તો મશરૂમનો ભાવ તો મારે જાણવો જ જોઈએ. બીજું, તમને જે ચીજ બનાવતાં ન આવડતી હોય, તો જેને એ ચીજની ફાવટ હોય તેવો પાર્ટનર શોધી કાઢજો.

હા, હારી-થાકી જાય તેવા માણસનું અહીં કામ નથી. તમે હોટેલના ધંધામાં પડવા ઇચ્છતા હો તો ચોખ્ખાઈનું સૌથી પહેલાં ધ્યાન રાખજો. એમાં બાંધછોડ ન ચાલે ! સોળ દેશમાં આવેલી મારી ૧૧૬ રેસ્ટોરેન્ટ્સમાં હું મારા રસોઇયાઓને એક જ બાબત કહ્યા કરું છું… “આ રેસ્ટોરાંઓ મારી પ્રોપર્ટી નથી. મારી પ્રોપર્ટી મારાં બાળકો છે . એ લોકો પેલા ટેબલ પર જમે છે. એમને કાંઈ ન થવું જોઈએ. મારી રેસ્ટોરન્ટમાં મારાં બાળકો ટેસથી જમી શકે, તો મિસિસ અંબાણી પણ જમી શકે. ખરું ને ?”

અને હા, વાસી ન રાખશો. સવારે ખરીદેલું સાંજે વેચી કાઢો. આ ધંધામાં રોજિંદી સતર્કતા અનિવાર્ય છે. હું અગિયાર વખત તમને બેસ્ટ પનીર ટિક્કા ખવડાવીશ. એ તમને યાદ રહે કે ન રહે, બારમી વખત જો બળેલા કે વાસી ટિક્કા ખવડાવીશ તો તમને એ જરૂર યાદ રહેશે. માનવસ્વભાવનું એ લક્ષણ છે. તેથી જ આ ધંધામાં ગલ્લે ઊભો રહેનાર સફળ થાય છે.



નોખી માટીનાં નોખાં માનવી

હનમંત ગાયકવાડ

બી.વી.જી. (ભારત વિકાસ ગ્રુપ)

એન્જિનિયરિંગમાં ભણતાં ભણતાં હનુમંત ટ્યૂશન પણ કરતા. કૉલેજનો ખર્ચો કાઢવા માટે જ. આજે તેઓ ૩૦૦ કરોડનો ટર્નઑવર ધરાવતી 'ફેસિલિટી મૅનેજમૅન્ટ" કંપની ચલાવે છે. નામ છે 'ભારત વિકાસ ગ્રુપ'. તેમના ક્લાયન્ટ્સના નામનું લિસ્ટ વાંચતા તમારી આંખ પહોળી થઈ જશે... જેમાંનું એક નામ છે ભારતનું રાષ્ટ્રપતિ ભવન ! રાષ્ટ્રપતિ ભવનનું મેઇન્ટેનન્સ તેમની કંપની કરે છે.

હનમંત ગાયકવાડની વિશાળ ઑફિસની અતિવિશાળ કૅબિનમાં હું પ્રવેશું છું. સ્વામી વિવેકાનંદની પ્રતિમાની બરોબર નીચે તેમની ખુરશી છે. તેમના ટેબલ પરની તકતી સામે હું જોઈ જ રહું છું... લખ્યું છે : "I like people who can get things done ."

સરળ તળપદા ગુજરાતીમાં અર્થ વિચારીએ તો, 'ડેલીએ હાથ દઈને પાછા આવે તેવા માણસો મને પસંદ નથી.'

મને હનમંત ગમી જાય છે કેમ કે તે કામ પતાવ્યા વગર ખસે નહીં તેવા જ છે. અસંખ્ય ભારતીય લોકોની જેમ હનમંત પણ બૅન્ક બેલેન્સ વગર, ગૉડફાધર વગર, અનામતના લાભ વગર આ સ્થાને પહોંચ્યા છે. શોધી શકે તેને માટે ચારે બાજુ તક જ છે ને !

કૉલેજનો ખર્ચો કાઢવા રોપેલા બીજનું આજે ૩૦૦ કરોડની કંપનીરૂપી વટવૃક્ષ થયું છે. છતાંય હનમંત તો તદ્દન નમ્ર છે. કદાચ તમને એમનામાં આત્મવિશ્વાસનો અભાવ પણ વર્તાય – તેવા સરળ !

પોતાની સંઘર્ષયાત્રાના શરૂઆતના દિવસોની વાત યાદ કરતાં તો તે તદ્દન ઢીલા થઈ જાય છે. જેમ વાત આગળ વધતી જાય છે, તેમ તેમ તેમના અવાજમાં આત્મવિશ્વાસ વધતો જાય છે.

ભેંસના તબેલામાં શરૂ થયેલી એક કંપની આજે ખુદની માલિકીના BVG House સુધી પહોંચી છે. એમની યાત્રાની હું પણ જાણે પ્રવાસી બની જાઉં છું.

આ એક સફળ ધંધો તો છે જ... પરંતુ કાંઈક વધુ છે. જેમાં નોકરિયાતને માન મળે છે, મજૂરને માન મળે છે અને સંબંધોને પણ સન્માન મળે છે.

કેમ કે વિરાટ વટવૃક્ષનાં મૂળિયાં મજબૂત જ હોય ને !

નોખી માટીનાં નોખાં માનવી

હનમંત ગાયકવાડ

બી.વી.જી. (B.V.G.)

ભારત વિકાસ ગ્રુપ

હનમંત ગાયકવાડ મહારાષ્ટ્રના સતારા જિલ્લાના કોરેગાંવ પાસેના ગામના છે. "હું રહીમપુર ગામનો છું. મારા પિતાજી ક્લાર્ક હતા. વિદ્યાર્થી તરીકે હું પહેલેથી જ ખૂબ હોશિયાર હતો. ગણિતમાં તો એક્કો ! પહેલા ધોરણથી જ મને ગણિત માટે ઇનામો મળતા. ચોથા ધોરણથી હું સ્કૉલરશિપથી જ ભણ્યો છું. મને મહિને પંદર રૂપિયા મળતા.

હું છઠ્ઠામાં આવ્યો ત્યારે અમે પૂના રહેવા ગયા. ફૂગેવાડીમાં અમે ૧૦ x ૧૦ની ખોલી રાખી હતી. ત્યારથી જ મને ગરીબ-તવંગર વચ્ચેનો ભેદ સમજાઈ ગયો ! મારા પિતાજી સતત માંદા રહેતા. વર્ષમાં બેથી ત્રણ મહિના તો હૉસ્પિટલમાં જ હોય. મા ઘરેણાં ગિરવે મૂકી-મૂકીને ખર્ચા કાઢતી. તેણે મ્યુનિસિપાલિટીની શાળામાં નોકરી પણ શોધી કાઢી હતી. સાંજે સંચા પર કપડાં સીવવાનું કામ કરતી. હું મૉડર્ન હાઈસ્કૂલમાં ભણતો. બસમાં જવા-આવવાનો રોજનો રૂપિયો થાય. તેના ય ઘરમાં ફાંફાં ! સીવેલાં કપડાં લેવા જે ઘરાક આવે તેની પાસે મા ખોળો પાથરતી... "બેન, રોકડા આપો ને ! હનમંતને નિશાળે જવા માટે રૂપિયો જોઈએ છે." અમારી હાલત ખૂબ દયનીય હતી. આ બધી તકલીફો વચ્ચેય બૉર્ડમાં મારા ૮૮% માર્ક્સ આવ્યા. મારી મા જ્યાં નોકરી કરતી હતી, તેના હેડમાસ્ટરે સલાહ આપી, "છોકરાને ડિપ્લોમા કરાવ. ફટાફટ કમાતો થઈ જશે. વળી ગવર્નમેન્ટ પૉલિટૅકનિકમાં મારે ફી માફી હતી. હોશિયાર વિદ્યાર્થીઓ એ વખતે ઇલેક્ટ્રોનિક્સ એન્જિનિયરિંગ લેતા. મેં પણ તેમ જ કર્યું. ત્રણેય વર્ષ હું ડિસ્ટિંક્શન સાથે પાસ થયો. કૉલેજના બીજા વર્ષમાં હતો ત્યારે બાપુજીનું હાર્ટઍટેકમાં નિધન થયું. આ ૧૯૯૦ની વાત છે.

ડિપ્લોમા પછી તરત જ મને ફિલિપ્સ કંપનીમાં ટ્રેઇની તરીકે નોકરી મળી ગઈ, પણ મને ત્યાં જામ્યું નહીં... 'આ ચૅક કરો ને પેલું ચૅક કરો." મારા બાપુજીનું મને IAS ઑફિસર બનાવવાનું સપનું હતું પણ મારી પાસે ડિગ્રી તો હતી જ નહીં. તેથી મેં પહેલાં તો ગ્રૅજ્યુઍશન પતાવવાનું નક્કી કર્યું. ડિપ્લોમા એન્જિનિયર બી.ટૅક કરે પણ એન્જિનિયરિંગ કૉલેજોની ફી તગડી હતી. મારી મા મહિને રૂ. ૨, ૩૦૦/- કમાતી. તેને મ્યુનિસિપલ કૉપૉરેટિવ બૅન્કની લોન મળે તેમ હતી. તેથી અમે ૧૫,૦૦૦/-ની લૉન લઈને વિશ્વકર્મા ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફ ટૅક્નોલૉજી (VIT) માં પ્રવેશ મેળવ્યો. એ જ સમયે ખર્ચા કાઢવા મેં મારા મિત્ર યોગેશ આત્રે સાથે મળીને ડિપ્લોમા એન્જિનિયરિંગના વિદ્યાર્થીઓ માટે ટ્યૂશન ક્લાસિસ શરૂ કર્યા. પહેલે જ મહિને અમે ૩, ૨૦૦/- કમાયા. ૫૦-૫૦% વહેંચી લીધા.

મેં તો બીજા ક્લાસ પણ ચાલુ કર્યા. ત્યાં મહિને ૫,૦૦૦/-ની કમાણી થઈ, પણ જાતજાતનાં લફરાં હતાં. સૌ પહેલું તો જગ્યાની મારામારી. કુછ જમતા નહીં થા. એક દયાળુ સજ્જને પોતાનું ગૅરેજ વિદ્યાર્થીઓને ભણાવવા માટે કાઢી આપ્યું, બિલકુલ મફત.

મેં ઘર રંગવાના કામોના નાના-મોટા કૉન્ટ્રાક્ટ લેવાના પણ શરૂ કર્યા. મેં તરત જ પારખી લીધું કે આ ધંધામાં તગડી મલાઈ છે ! ફક્ત ૪-૫ રંગારા જોઈએ. રોકાણની તો જરૂર જ નહીં. બે બેડરૂમના ફ્લૅટમાં ઑઇલ પેઇન્ટના ૭,૦૦૦/- થી ૧૦,૦૦૦/- મળતા. જો લસ્ટર પેઇન્ટ વાપરવાનો હોય તો બિલ ૧૫,૦૦૦/- પણ પહોંચી જાય. આ ધંધામાં ૪૦% પ્રૉફિટમાર્જિન છે.

હું તો અમારા ગામડે પહોંચી ગયો. ત્યાંથી મજૂરોને પકડી લાવ્યો. ચાર રંગારાને બે બેડરૂમનો ફ્લૅટ રંગતા ૧૦થી ૧૨ દિવસ થતા. ફ્લૅટ દીઠ બધો ખર્ચો કાઢતાં મને ૫,૦૦૦/-નો નફો થતો. એસે દો ફ્લૅટ હર મહિને હો જાતે થે ! તેથી મારી કમાણી ૧૦,૦૦૦/- પર પહોંચી. એ દિવસ ને આજનો દિવસ ! મેં કદીયે મા સામે હાથ લંબાવ્યો નથી. મારી ફી હું જ ભરતો. જોકે અમે ખૂબ જ સાદગીભર્યું જીવન જીવતા. કૉલેજથી મારું ઘર ૨૧ કિલોમિટર દૂર હતું. રોજનું ૪૨ કિલોમીટર તો સાઇક્લિંગ થતું ! એવામાં મારા પિતાજીની ગ્રૅચ્યુઇટીના પાકતા ૮૦,૦૦૦/- રૂપિયા આવ્યા. અમે સંઘવી વિસ્તારમાં ૨,૦૦૦ સ્ક્વેર ફીટનો પ્લૉટ ખરીદ્યો. સગાંવહાલાંની મદદથી એના પર બે રૂમનું મકાન બાંધ્યું. એવામાં સ્વામી વિવેકાનંદના વિચારો તરફ હું આકર્ષાયો. જીવનમાં કાંઈક અલગ કરવાનું સ્વપ્નું એ વિચારોને કારણે જ હું જોઈ શક્યો.

૧૯૯૩માં મેં ‘ભારત વિકાસ પ્રતિષ્ઠાન' નામની સંસ્થા સ્થાપી. અમે નાની-નાની રકમ ઉઘરાવીને ગરીબ વિદ્યાર્થીઓના અભ્યાસમાં તે રકમ વાપરતા. દર મહિને ૨-૩ વિદ્યાર્થીઓને સ્ટાઇપેન્ડ આપવાનું શરૂ કર્યું. હું જ્યારે ફાઇનલ ઇયર એન્જિનિયરિંગમાં હતો ત્યારે મને કમાવાની એક મોટી તક મળી. પૂનામાં ‘નૅશનલ ગેમ્સ’ યોજાવાની હતી. ‘બાલવાડી’ સ્ટેડિયમમાં મરમ્મતનું કામ નીકળ્યું હતું. ત્યાં બગીચાનું કામ ‘લામા’ નામની એજન્સીને મળ્યું હતું. એ કંપની લેન્ડસ્કૅપ અને ગાર્ડનનું કન્સલ્ટન્સીનું કામ કરવાની હતી. બાગમાં પગથીઓ બનાવવાનું કામ મેં ત્રણ લાખ રૂપિયામાં રાખ્યું.

અમે અમારું ઘર તાજેતરમાં જ બાંધ્યું હતું તેથી સિવિલ એન્જિનિયરિંગમાં મને હવે ખાસ્સી સમજણ પડવા લાગી હતી. રેતી સિમેન્ટના સપ્લાયરો, કડિયા વગેરેને હું ઓળખતો હતો.

મેં મનોમન બધી જ ગણતરી કરી લીધી હતી. કામ સાત દિવસમાં પતી જશે તેવું મને લાગ્યું. પેમેન્ટ પંદર દિવસમાં મળવાનું હતું. આ કામમાં નફાનો ગાળો ૫૦% જેટલો ઊંચો રહેવાની મને ખાતરી હતી. મેં મનોમન વિચાર્યું, “કામ સાત દિવસમાં પતાવવાનું છે, મને દોઢ લાખનો નફો થવાનો છે. તો મજૂરોને પણ થોડી વધુ મજૂરી શા માટે ન આપું ?’ એ વખતે જોડીનો ભાવ (સ્ત્રી + પુરુષ મજૂર) ૧૫૦/- ચાલતો હતો. મેં દરેકને ૨૫૦/- આપ્યા. એ ઉપરાંત હું સવારે બધાં માટે વડા-પાંઉ લઈ આવતો અને સાંજે દેશી દારૂની બાટલીઓ. મજૂરોએ હોંશેહોંશે અઠવાડિયામાં કામ તો પતાવ્યું પણ પ્રૉબ્લેમ પછી શરૂ થયા.

લાતૂરમાં ભૂકંપ થયો ! પૂનામાં થનાર ‘નેશનલ ગેમ્સ’ છ મહિના પાછી ઠેલાઈ. પછી તરત જ ચોમાસું શરૂ થઈ ગયું અને અમે જે પગથીઓ બનાવી હતી તેમાં ઠેરઠેર પાણી ભરાઈ ગયું અને ભૂવા પણ પડી ગયા. કૉંક્રિટ કરતાં પહેલાં જમીનને કૉમ્પેક્ટરથી સમથળ બનાવવાનું જ અમે ભૂલી

ગયા હતા. મારું પેમેન્ટ અટકી ગયું.

હું ભયંકર ટૅન્શનમાં આવી ગયો. મારા કાકાઓએ પણ મારે માથે છાણાં થાપવામાં બાકી ન રાખ્યું... "તું વળી ભણવાનું મૂકીને ક્યાં આ ઝમેલામાં પડ્યો ?" હું તો સવારે સાતથી મધરાત સુધી બાલેવાડી સ્ટેડિયમમાં જ બેસી રહેતો. શું કરું ? એવામાં મેં જે મજૂરો પાસે એ કામ કરાવ્યું હતું (૧૫૦/-ને બદલે ૨૫૦/- આપીને) એમને મારી હાલત વિશે જાણ થઈ. એ લોકો મારી પાસે આવ્યા. ગરીબોની ગરિમાની શી વાત કરું ? સંસ્કારિતાની ઇજારાશાહી ફક્ત ઉજળિયાત કોમની જ નથી તેની એ દિવસે મને ખાતરી થઈ. એમણે કહ્યું, "થવાકાળ થઈ ગયું ! તમે અમને ઘણા વધારે રૂપિયા આપ્યા હતા. અત્યારે તમારી મુશ્કેલીમાં તમને મદદ કરવાની અમારી ફરજ છે. આપકા કામ હો જાયેગા."

સ્વામી રામદેવજી હંમેશાં કહે છે : "કર્મ હી ધર્મ હે. કર્મ હી પૂજા હે. આરામ હરામ હે. જીસ આદમીને યે સમજ લિયા વો આદમી બડા બન જાયેગા."

મટિરિયલ પણ તેઓ લાવ્યા, મજૂરી પણ તેમણે જ કરી. સાત દિવસમાં પતેલું કામ પતાવતાં આ વખતે બે મહિના થયા. અંતે પેમેન્ટ મળ્યું.

મારું પહેલું સેમેસ્ટર તો બગડ્યું. હું એકેય પરીક્ષામાં હાજર ન રહી શક્યો. જોકે એક લાખ જેટલો તગડો નફો થયો અને ઘણું શીખવા મળ્યું.

૧૯૯૪માં મેં બી.ટૅક. પતાવ્યું. તરત જ ટેલ્કો (હવે ટાટા મોટર્સ)માં નોકરી મળી ગઈ. ગ્રૅજ્યુએટ ટ્રેઇની તરીકે ! ત્યાં પણ ખૂબ મહેનત કરી. હું એન્સીલરી ડેવલપમેન્ટ ડિપાર્ટમેન્ટમાં હતો. ત્યાં વર્ષો જૂના કેબલ્સ ધૂળ ખાતા પડ્યા હતા. અમે તેમાંથી નવા કેબલ્સ બનાવીને કંપનીને લગભગ બે કરોડનો ફાયદો કરાવી આપ્યો. આમ, હું ફક્ત ગદ્ધાવૈતરું કરવામાં જ નહીં પરંતુ અક્કલથી મહેનત કરવામાં માનતો.

ટેલ્કોમાં નોકરી મળવાથી મારા માટે માંગાં આવવા લાગ્યાં. મારા ગામના ઘણા યુવાનો નોકરીની આશાએ મને મળવા આવતા. એમને હું શું કહું ? કે હું તો આ મહાકાય કંપનીમાં એક મચ્છરની કક્ષાનો નાનો કર્મચારી હતો ! કયા મોઢે કહું ? મારી ઉપર સિનિયર ટ્રેઇની, આસિસ્ટન્ટ મૅનેજર, ડેપ્યુટી મૅનેજર, મૅનેજર, સિનિયર મૅનેજર, ડિવિઝનલ મૅનેજર, AGM, DGM, GM. VP ખેમ લાંબી લાઈન લાગેલી હતી !

અહીં એક આ વાત કહેવાની લાલચ રોકી શકતો નથી. ટેલ્કોનો મારો સહકાર્યકર ગણેશ લિમયે અને ટ્યૂશન ક્લાસનો મારો પાર્ટનર યોગેશ આત્રે આજેય મારી સાથે જ છે. બી.વી.જી.માં તેઓ

ડાયરેક્ટર પરચેઝ અને વાઇસ-પ્રેસિડેન્ટ માર્કેટિંગના હોદ્દા સંભાળે છે.

**મુઝે લગા કિ લેબર કો ખુશ રખેંગે,
તો વો અચ્છા કામ કરેગે.**

હા, તો મારા ગામના જે ગરીબ લોકો મારી પાસે આશાભર્યા આવતા હતા, તેમને મદદરૂપ થવાના ઉપાયો હું સતત વિચારતો. રંગના કૉન્ટ્રાક્ટમાં મેં ઘણાને ગોઠવી દીધા હતા. તે કામ ચાલુ જ હતું. મહિને ૧૦-૧૫ હજાર રૂપિયાની કમાણી નિયમિત થયા કરતી.

એક દિવસ હું 'ટેલ્કો'માં મારા મૅનેજરને મળ્યો, "સાહેબ, મારા ગામના ૭-૮ મજૂરને આપણે કાંઈ મજૂરી અપાવી શકીએ ?" સાહેબે મુદ્દાની વાત કરી – "જો ભાઈ, તું તો ટેલ્કોનો કર્મચારી છે. તને મારાથી ધંધો ન કરાવાય. પણ તું એક કામ કર ! એક ટ્રસ્ટ કે સોસાયટી જેવું બનાવ. સમાજસેવા માટે ! એ સંસ્થાના નામે હું ઑર્ડર આપી શકીશ."

હું તો તૈયાર જ હતો. "સાહેબ, મેં 'ભારત વિકાસ પ્રતિષ્ઠાન' નામનું ટ્રસ્ટ રજિસ્ટર્ડ કરાવેલું જ છે."

૨૨મી મે, ૧૯૯૭એ અમને આઠ માણસ માટે હાઉસકિપિંગનો પહેલો કૉન્ટ્રેક્ટ મળ્યો. ઇન્ડિકા ગાડી જ્યાં બનતી હતી, તે પ્લાન્ટ ચોખ્ખો કરવાનો, નિયમિત રંગરોગાન કરવાના તથા સફારી ગાડી બનતી ત્યાં પણ સફાઈ રાખવાની. સુપરવાઇઝર તરીકે 'ઉમેશ માને' હતો. મેં જાન્યુઆરી' ૯૭માં ઉમેશને કાને વાત નાખી હતી, કે આવો કોઈક કૉન્ટ્રાક્ટ ટેલ્કોમાંથી કદાચ મને મળે. ઉમેશ તો બૅન્કની શાંતિની નોકરી કરતો હતો. સાંજે આવીને મને કહે, "ભાઈ, હું તો બૅન્કમાં રાજીનામું મૂકીને આવ્યો." (ઉમેશનું કુટુંબ અને અમારી વચ્ચે ત્રણ પેઢીની મૈત્રી છે.) હું તો હબક ખાઈ ગયો ! "અરે ભાઈ, કામ મિલનેવાલા હૈ, અભી મિલા નહીં હૈ." ઉમેશને મારા માટે ભક્તિભાવ કક્ષાની લાગણી છે. મને કહે, "બસ, આપને બોલ દિયા, મૈંને રેઝિગ્નેશન દે દિયા." એને મારી શક્તિઓ અને સ્વપ્નમાં આજેય અખૂટ વિશ્વાસ છે, પહેલા જ દિવસથી ! અમારા બે વચ્ચે સમજણ અને મૈત્રીની એવી ઊંચાઈ છે, કે ત્યાં સુધી કોઈ ન પહોંચી શકે ! એ દિવસથી આજ સુધી અમારા વચ્ચે વણલખ્યો નિયમ છે, કે કામ મારે લઈ આવવાનાં, નાણાંની સગવડ મારે કરવાની અને કામ સંભાળવાની જવાબદારી ઉમેશની. આજેય માર્કેટિંગ અને ફાયનાન્સ હું સંભાળું છું. ઉમેશ વાઇસ-ચૅરમૅન તરીકે ઑપરેશન્સ સંભાળે છે.

પહેલે જ વર્ષે ટર્નઑવર ૮ લાખ થયો. બીજે વર્ષે ૫૬ લાખ. આજેય ટેલ્કોના ઑર્ડર્સ અમને જ મળે છે. ૧૯૯૯માં મારા લગન થયાં. મેં ટેલ્કોની નોકરી છોડવાનું નક્કી કરીને કંપનીના વિકાસ તરફ સંપૂર્ણ ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું. સૌથી પહેલાં નામ બદલ્યું 'ભારત વિકાસ સર્વિસિઝ'. એ જ વર્ષે અમને અમારો સૌ પ્રથમ મશીનથી સફાઈ કરવાનો ઑર્ડર 'ઇન્ડિકા'ના પ્લાન્ટમાંથી મળ્યો. સફાઈ માટેની વિદેશી મશીનરી ખરીદવા માટે "ટાટા ફાયનાન્સ" તરફથી જ સાઠ લાખની લોન મળી ગઈ.

મશીન ખરીદ્યાં પછી હું ઘણી કંપનીઓમાં ફર્યો. મશીનની ઉપર માણસને બેસાડીને બધું મફતમાં સાફ કરી આવું. પરંતુ મને તરત જ સમજાઈ ગયું કે કંપનીઓને ફક્ત સાફસૂફી કરી જનારા નથી ખપતા. તેમને તો સંપૂર્ણ જવાબદારી લઈને સાફસૂફી, મેઇન્ટેનન્સ, રંગરોગાન, બગીચાની સંભાળ... બધું જ કરી શકે તેવી કંપની જોઈએ છે.

એવામાં બેંગ્લોર સ્થિત મલ્ટિનેશનલ કંપની G.E. (જનરલ ઇલેક્ટ્રિક) તરફથી પૂછપરછ શરૂ થઈ, "તમને બેંગ્લોર આવીને કામ કરવું ફાવશે ?"

"હાં હાં, કરેંગે. કોઈ દિક્કત નહીં." મેં કહ્યું.

ઉમેશ, હું અને આઠ સફાઈ કામદારો સુમો ભાડે કરીને નીકળી પડ્યા. ગાડીની ઉપર મશીન બાંધ્યું. શુક્રવારે સવારે પૂનાથી નીકળ્યા. શનિવારે પહોંચ્યા. સોમવારે જી. ઈ. પાવર કંપનીના પ્લાન્ટનું ઉદ્‌ઘાટન હતું. અમે તો ખાધા-પીધા વગર જ મંડી પડ્યા. હું ભાડાની રૂમ શોધવા નીકળ્યો. રાત સુધીમાં રૂમ મળી ગયો. સોમવાર સુધીમાં તો પ્લાન્ટમાં જાદુઈ લાકડી ફરી હોય તેવું ચોખ્ખુંચટ ! મૅનેજર ખુશ થઈ ગયા. તેમનો પણ વટ પડી ગયો. એણે અમને 'હિંમતસિંહ' ગ્રુપનો મોટો કૉન્ટ્રેક્ટ અપાવ્યો. જોતજોતામાં ફક્ત બેંગ્લોરમાં અમારા ૭-૮ ગ્રાહક થઈ ગયા. ચેન્નાઈ અને હૈદ્રાબાદથી પણ પૂછપરછ શરૂ થઈ ગઈ. છત્રપતિ શિવાજીને પહેલેથી જ હું આદર્શ માનું છું. દક્ષિણનાં કામોથી મને અંદરોઅંદર ખૂબ સંતોષ થતો... જાણે કે શિવાજી મહારાજની જેમ હું પણ 'દક્ષિણ પે સવારી' કરતો હોઉં તેવો છૂપો આનંદ મળતો. અમે પણ તેમની જેમ 'દક્ષિણ પર વિજય' મેળવી રહ્યા હતા.

કામ કરવાની મારી પહેલેથી એક જ સ્ટાઇલ છે. દરેક સાઈટ પર એક સુપરવાઇઝર કક્ષાનો માણસ મારા ગામનો જ હોય. ખૂબ જ વિશ્વાસુ ! ૩૦% છોકરાઓ પૂનાથી મોકલીએ અને ૭૦% સ્ટાફ જે-તે વિસ્તારનો લોકલ ! પૂનાથી છોકરાઓને મોકલવા, તથા તેમને જમાડવાનો ખર્ચ સ્થાનિક સ્ટાફ કરતાં થોડો વધારે બેસે છે, પરંતુ તેનાથી લાંબા ગાળાનો ફાયદો થાય છે. હડતાલ નથી પડતી, યુનિયનો નથી બનતા અને શાંતિ જળવાય છે. વળી અમે તો રેલવે સ્ટેશનો, ઍરપૉર્ટ જેવી જગ્યાઓએ પણ સર્વિસ આપીએ છીએ. અહીં ૨૪ x ૭ કામ કરવું પડે. ન કોઈ રવિવાર, હોળી કે દિવાળી ! અમે અમારા વિશ્વાસુ માણસોને કારણે એવી જડબેસલાક વ્યવસ્થા ઊભી કરી છે, કે એક પણ દિવસ કર્મચારીઓ મારે માથે બંદૂક તાકીને ઊભા ન રહી શકે ! લગ્ન, મરણ, જનોઈ કે તહેવાર... કામ થયા જ કરે.

આ કંપની રૂ. ૨૦૦/-ના માસિક ભાડાથી ભેંસોના તબેલામાં શરૂ થઈ હતી. ૨૦૦૩માં ટર્નઓવર ૪ કરોડે પહોંચ્યો. જોકે નફાનો ગાળો ફક્ત ૧૦થી ૧૨% જ રહે છે. એ વર્ષે જ અમને કારકિર્દીના શિરમોર સમો 'પાર્લમેન્ટ હાઉસ'ની લાઇબ્રેરીની સાફસૂફીનો કૉન્ટ્રક્ટ મળ્યો.

ત્યાં શ્રી શ્રીનિવાસન નામના ચીફ એન્જિનિયર હતા. કૉન્ટ્રેક્ટની અવધિ ફક્ત છ મહિના હતી અને સાઠ લાખ રૂપિયાની મશીનરી નવી ખરીદવી પડે તેમ હતી. કઈ કંપની આવું જોખમ ફક્ત છ મહિના માટે ઉઠાવવા તૈયાર થાય ? મિટિંગમાં તેમણે કહ્યું, "હું છ મહિના સુધી તમારું કામ જોઈશ, બરોબર નહીં લાગે તો તમારે રસ્તો પકડવો પડશે."

અમારો કૉન્ટ્રેક્ટ બીજા છ મહિના માટે લંબાયો. એ ઉપરાંત ૨૦૦૪માં લોકસભા અને

રાજ્યસભાનો હાઉસકિપિંગનો ઑર્ડર પણ અમને મળ્યો. (પાર્લમેન્ટ હાઉસ આખું જ.)

આમ તો અમે ટેન્ડરથી જ આ કામ મેળવ્યું હતું પરંતુ સિક્યોરિટીવાળા આડા પડ્યા. પ્રાઇવેટ પાર્ટીઓ રોજ ઝાડુ લઈને અંદર જાય તો ‘સાહેબો’ની સુરક્ષાનું શું થાય ?

એ દિવસે માનનીય સ્પીકરશ્રી વચ્ચે પડ્યા. આ બિલ્ડિંગની સફાઈ બી.વી.જી. જ કરશે, તમે જે કરવું હોય તે કરો !

આમ, અમે આમંત્રણ મેળવીને લોકસભામાં પહોંચ્યા છીએ. ચૂંટાયા વગર ! ત્યારબાદ યશકલગીમાં નવાં પીછાં ઉમેરાયાં. વડાપ્રધાનશ્રીનું નિવાસસ્થાન અને રાષ્ટ્રપતિભવન !

આપણા પી.એમ. રોજ જ્યાં મૉર્નિંગવૉક કરે છે, તે પગથી સાવ કાળી પડી ગઈ હતી. અમે એને ચકાચક કરી દીધી. સાથેસાથે ખાનગી ક્ષેત્રે નવા-નવા ઓર્ડર્સ મળતા જ જતા હતા. ટાટા મોટર્સ અમને બોલાવ્યા, “જમશેદપુર જશો ?”

મેરી બચપન સે હી આદત હૈ... મૈં કિસીકે સાથ કૉમ્પિટિશન નહીં કરતા. મારી મહેનતનું ફળ મને મળવું જોઈએ, બસ ! કંપની માટે હું જેટલી મહેનત કરું છું એટલી કમાણી થવી જોઈએ.

“Yes sir !” “રૂદ્રપુર ?” “-કરેંગે.”

ટાટા મોટર્સનું પહેલું બિલ ૧૨,૦૦૦/-નું હતું. આજે એ આંકડો માસિક એક કરોડે પહોંચ્યો છે ! બજાજ, મહિન્દ્રા, અશોક લેલેન્ડ, હ્યુન્ડાઈ, વૉક્સવેગન, ફિયાટ... ઑટો સેક્ટરના બધાં જ જાણીતાં નામો અમારા ક્લાયન્ટ્સ છે.

હવે અમે હાઉસકિપિંગ ઉપરાંત લૅન્ડસ્કેપ, ગાર્ડન, સિવિલ તથા ઇલેક્ટ્રિકલ સંભાળ... ગ્રાહક જે માંગે તે કામો લઈએ છીએ. O.N.G.C., I.T.C., હિન્દુસ્તાન લિવર, ઍક્સેન્ટયોર, અરે, ઇન્ડિયન રેલવેઝ પણ અમારી પાસે કામ કરાવે છે.

ધંધાનો વિકાસ કેવી રીતે થયો ?

મેડમ, સાવ સહેલું છે ! એક ગ્રાહકને ખુશ રાખો એટલે એ જ બીજાને ખેંચી લાવશે. માર્કેટિંગ માટે મેં ક્યારેય સ્ટાફની ફોજ રાખી જ નથી. જબ કામ અચ્છા કરેંગે તો કસ્ટમર ખુદ આપકી માર્કેટિંગ કરેગા.

મહેનત કરવાની ઇચ્છા હોય તો આ દેશમાં કામ જ કામ છે. જોકે હવે અમે નાનાં કામોમાં હાથ

નથી નાખતા. મહિને એક કરોડથી ઓછાનો ઑર્ડર લેતા જ નથી. હાલમાં મહારાષ્ટ્ર સ્ટેટ ગવર્નમેન્ટ તરફથી આખા રાજ્યમાં ફેલાયેલી સરકારી હૉસ્પિટલોને સાફ કરવાનો કૉન્ટ્રાક્ટ અમને વાર્ષિક ૪૮ કરોડ રૂપિયામાં મળ્યો છે ! બી.વી.જી.નો વાર્ષિક ટર્નઑવર ૩૦૦ કરોડે પહોંચ્યો છે.

ગુવાહાટી, ચેન્નાઈ, બડ્ડીમાં અમારી શાખાઓ છે. ૨૨ સ્થળોએ અને બાર રાજ્યોમાં અમારી શાખાઓ છે. ૬૦% કામો ખાનગી ક્ષેત્રનાં અને ૪૦% જાહેર ક્ષેત્રનાં છે. અમારા ત્રણસો જેટલાં ક્લાયન્ટ્સ છે. જેમાંના ઘણા તદ્દન સેવાકીય કામો છે.

પાતંજલિ યોગપીઠ (બાબા રામદેવનો આશ્રમ), શ્રીશ્રી રવિશંકર આશ્રમ (બેંગ્લોર) તથા મહારાષ્ટ્રના છ મોટાં જાણીતાં મંદિરો – અલંડી, પંઢરપુર, તુળજાપુર વગેરેનું સફાઈનું કામ અમે તદ્દન મફત કરીએ છીએ.

“હનમંત, આટઆટલી અલગ-અલગ જગ્યાએ ગ્રાહકને શી રીતે સંપૂર્ણ સંતોષ આપી શકાય ? મને તો તમારું કામ બહુ જ અઘરું લાગે છે.” હું પૂછું છું.

“મેડમ, એક વ્યવસ્થા ઊભી કરવી પડે. સખત નજર રાખવી પડે અને ચેકલિસ્ટ પકડાવી દેવાં પડે. કામ શરૂ કરતાં પહેલાં જ છેલ્લા સ્ટેપનું પ્લાનિંગ કરવું પડે. અમે ફિયાટ અને નેનોના આખેઆખા પ્લાન્ટને એક સ્થળેથી બીજે સ્થળે ખસેડી બતાવ્યા છે ! (સિંગૂરથી નેનોને સાણંદ લાવવાનો યશ બી. વી.જી.ને ફાળે જાય છે. વાચકો, બોલો તમે જાણતા’તા ? હું પણ નહોતી જાણતી !)

અમારી સ્ટાફ સંખ્યા ૧૬,૦૦૦ એ પહોંચી છે. સાતમું ફેલ હોય તેવો સ્ટાફ કર્મચારી તરીકે અને ૧૦મું ફેલ હોય તેને સુપરવાઈઝર તરીકે લેવામાં આવે છે. શરૂઆતનો પગાર ૪,૦૦૦-૫,૦૦૦ હોય છે. ઈ.એસ.આઈ., પ્રોવિડંડ ફંડ, બોનસ વગેરે પણ આપવામાં આવે છે.

ગ્રૅજ્યુએટ સુપરવાઇઝરને ૧૨,૦૦૦-૧૫,૦૦૦ મળે છે. હવે અમારે ત્યાં પણ આસિસ્ટન્ટ મૅનેજર, મૅનેજર... વગેરે કક્ષાઓ છે. વિકાસની ખૂબ તક છે. પહેલાં કોઈને ૫૦,૦૦૦/-નો પગાર આપતાં પહેલાં હું સો વાર વિચારતો. હવે હોશિયાર વ્યક્તિને ગમે તે પગારે અમે રાખીએ છીએ. વિદેશથી પાછા આવીને અનેક ભારતીયો-વિદેશીઓ મારી કંપનીમાં જોડાયા છે.

પોતાની કંપનીના માણસો માટે “કાંઈ પણ કરી છૂટવાની” મોટી મોટી ડંફાસો તો ઘણા C.E.૦. મારતા હોય છે, પરંતુ ખરેખર કેટલી કંપનીઓ આ દિશામાં ઠોસ કામ કરે છે તેમાં ઊંડા ઊતરીએ તો સાવ પોલંપોલ જ જોવા મળે છે. અહીં, પોતાના કર્મચારીઓ માટે જીવ કાઢી આપવાની તૈયારી સ્પષ્ટ દેખાય છે.

હમણાં જ સેન્ટ્રલ ગવર્નમેન્ટ સાથે માથાકૂટ કરીને હનમંતે ચિંચવડ જિલ્લામાં ૧૩,૦૦૦ જેટલાં સસ્તાં મકાનોની એક સ્કીમ પાસ કરાવી છે, જેમાંના ૬૦૦ મકાનો બી.વી.જી.ના કર્મચારીઓ માટે આરક્ષિત રહેશે. મકાન તેમને દોઢ લાખમાં પડશે. આજે તેનો બજારભાવ ૧૨થી ૧૫ લાખ છે.

“મેડમ, આ માણસો કંપનીના કામ માટે અર્ધી રાતેય ખડેપગે ઊભા રહેશે.”

ગયા વર્ષની જ વાત છે. અમને કોઈ ઓળખતું ય નહોતું. આજે પત્રકારો મારા ઇન્ટરવ્યૂ લેવા દોડધામ કરે છે. મને પહેલો જ સવાલ પૂછે... “હનમંત, તમે કઈ-કઈ મૅનેજમૅન્ટની બુક્સ વાંચી છે

?”

હું એમને શું કહું ? મેં તો એકેય ચોપડી નથી ફાડી ! મૅનેજમૅન્ટ મારી નસોમાં વહે છે. મેં બે રૂપિયા ખર્ચ્યા હોય, તો મને ત્રણ રૂપિયાનું મહેનતાણું મળવું જોઈએ. આ મારી સાદી સમજ છે. અને બહેન, નસીબની બલિહારી તો ખરી જ ! ૧૯૯૧માં મેં જે સ્વપ્ન જોયું હતું તે નામ - ભારત વિકાસ - તે ખરા અર્થમાં સાકાર થઈ રહ્યું છે.

બૅંકો ય હવે મારી પાછળ દોડે છે. મને નાણાંની મદદ કરવા માટે લાઈનો લાગે છે. વિધિની વક્રતા તો જુઓ, ટેલ્કોમાં નોકરી કરવાની શરૂઆત કરી ત્યારે મારે મારી મા માટે વૉશિંગ મશીન લેવું હતું. હું ત્રીસ હજારની લોન લેવા ગયો ત્યારે અસંખ્ય જગ્યાએ ટાંટિયાતોડ કરીને પાછો આવ્યો હતો. હમણાં B.V.G. એ ૧૩૦ કરોડની લોન માટે અરજી કરી છે... ઘણી બૅન્કો એ રકમ પાસ કરવા તૈયાર છે. ખરેખર, ‘સમય સમય બલવાન... નહીં મનુષ બલવાન...” વળી સામે ૫૦% થાપણ પણ માફ કરીને માત્ર ૧૦ કરોડની કૉલેટરલ સામે ૧૩૦ કરોડ આપવા તૈયાર છે ! જોકે, અમારામાં પહેલેથી જ વિશ્વાસ રાખનાર અમુક વ્યક્તિઓને હું ક્યારેય ભૂલી નહીં શકું. તેમની સહાય વગર હું આ સ્થાને પહોંચ્યો ન હોત ! સારસ્વત કૉ-ઑપરેટિવ બૅન્કના શ્રી એકનાથ ઠાકોર નામના અત્યંત તીક્ષ્ણ બુદ્ધિમત્તા અને ઉદારમતવાદી ઇન્સાન મારા પહેલા મૅન્ટર ! ૨૦૦૨માં હું તેમની પાસે મશીનરી ખરીદવા ૧ કરોડની લોનની અરજી સાથે ગયો. સામે જામીન તરીકે શું મૂકવું પડશે તે પહેલો જ સવાલ મેં પૂછ્યો. ઠાકોરસાહેબ કહે, ભાઈ, હું બૅન્કર છું, શાહુકાર નહીં - કે તારા દાગીના-ઘર ને મિલ્કત થાપણ તરીકે સ્વીકારું ને ભવિષ્યમાં ગળી જાઉં ! એમણે એકેય રૂપિયાના કૉ-લેટર વગર એક કરોડની લોન પાસ કરી. એવી જ બીજી બે વ્યક્તિ એટલે બૅન્ક ઓફ મહારાષ્ટ્રના શ્રી વાઝે અને આઇ.ડી.બી.આઈ.ના શ્રી બોંગિરવાર. મારી સંઘર્ષયાત્રાના તેઓ ખરા સાથી રહ્યા છે.

હજી તો મને ૩૬ પૂરાં થયાં છે. સાડત્રીસમું ચાલે છે. રોકાણકારો, સલાહકારો, માણસોના સહકાર અને સલાહ આ મુજબ મળતાં રહેશે તો વિકાસની ઘણી તક છે.

૨૦૦૫માં HSBC સિક્યૉરિટીઝના શ્રી અનીશ ઝવેરીને હું મળ્યો. તેમણે મને શેરબજારમાં કંપનીનું મૂલ્ય જાણવા માટે વપરાતાં બે માપદંડો સમજાવ્યાં - વેલ્યુએશન અર્થાત્ મૂલ્ય અને P.E. મલ્ટીપલ એટલે પ્રાઇસ ટુ અર્નિંગ

. તેમણે મને સો ટચના સોના જેવી સલાહ આપી, “જો ભાઈ, કંપનીનો વિકાસ ચાહતો હોય તો હિસાબો પહેલેથી જ ચોખ્ખા રાખજે. રોકડાનો વેપાર કરીશ નહીં. ટૅક્સની બચત કરવાને બદલે સચ્ચાઈથી ટૅક્સ ભરીને કંપનીના વિકાસ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીશ તો ઇન્વેસ્ટરો જ તારી કંપનીમાં નાણાં રોકીને તને માલામાલ કરી દેશે.”

કેટલી સાચી સલાહ હતી તેમની ! તેમણે જ મારી ઓળખાણ મોટા-મોટા રોકાણકારો સાથે કરાવી. તરત જ એક રોકાણકારે કંપનીમાં સાડા છ કરોડ રોક્યા.. ગયે વર્ષે કોટક મહિન્દ્રાએ ત્રીસ કરોડ રોક્યા છે. આવતાં પાંચ વર્ષમાં મારે કંપનીને ૩,૦૦૦ કરોડ પહોંચાડવી છે. રામદેવજી હંમેશાં કહે છે : “બડી સોચ, કડી મેહનત, પક્કા ઈરાદા...” આટલા ગુણ હોય તો પ્રગતિના પંથમાં કોઈ અડચણ નડતી નથી.

આજેય ૬૦% ધંધો હાઉસકિપિંગમાંથી મળે છે પરંતુ કંપની ઇલેક્ટ્રિકલ, પાવર તથા કચરાના નિકાલના ક્ષેત્રમાં પણ કામ કરી રહી છે.

પ્લાસ્ટિકના કચરામાંથી ઈંધણ બનાવવાનો એક પ્લાન્ટ તો અમે ચાલુ કરી દીધો છે. આ ઈંધણ અમને ૧૨-૧૫ રૂપિયે પડે છે અને ૩૦/-માં વેચાય છે.

વિકાસની હરણફાળ સાથે ઘણા ભોગ આપવા જ પડે છે. મારી લાઇનમાં શનિ, રવિ, દિવાળી કે હોળીની રજાઓ નથી મળતી. જોકે હમણાંથી હું અને ઉમેશ વારાફરતી અઠવાડિયે એકાદ રજા લઈ લઈએ છીએ. મારી પત્ની અને બે પુત્રીઓ – નવ વર્ષની અદિતા અને પાંચ વર્ષની આર્યા - અત્યંત સમજદાર છે. તેઓ સમજે જ છે કે આપણને કોઈ સંપત્તિનો વારસો તો નથી જ મળ્યો. આપણે રજવાડાં તો નથી ને ! અને હું કાંઈ તાતાબિરલા નથી.”

જોકે હું મનોમન વિચારું છું... તાતા-બિરલાએ એક જમાનામાં આવી જ મહેનત કરી હશે !

ભારત વિકાસ ગ્રુપ સમાજસેવા માટે પણ અત્યંત સતર્ક છે. હનમંત ૫૦ કરોડ રૂપિયાનું એક ટ્રસ્ટ રચીને ૩,૦૦૦ વિદ્યાર્થીઓને માસિક સ્કૉલરશિપ આપવાનો પ્લાન વિચારી રહ્યા છે.

“મારા ખુદના નાણાંથી હું એ કામ કરવાનો છું. મારા શૅરો વેચીને નાણાં ઊભાં કરીશ. આવતે વર્ષે કંપની બજારમાંથી નાણાં IPO દ્વારા ઊભા કરશે.”

જાણીતી અંગ્રેજી કવિતાની પંક્તિઓ મને યાદ આવે છે...

And miles to go before I sleep (and many miles to sweep before I sleep) .

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

એક બાત તો યે હૈ કિ, હાર્ડ વર્ક, ડેડિકેશન, ક્વૉલિટી... આ બધાંનો તો કોઈ પર્યાય જ નથી.

જુઓ, આ લાઈનમાં અગિયાર વાગે ઉઠનારા ન ચાલે. ‘ઘેર બેસીને કૉમ્પ્યૂટર પર કામ કરી લઈશું’ એવું બોલનારા ય ન ચાલે.

યહાં તો કુછ કરના હૈ, તો મરના પડતા હૈ.

પણ સામે બીજું પણ એક સત્ય છે. તમે સારું કામ કરશો, તો બીજું કામ સામેથી મળશે. હું ખાતરી આપું છું.

અરે, ફક્ત રંગ કરવાનો ધંધો જ જુઓ. એમાંય ઘણું મળતર છે.

ફક્ત પૂનામાં ૪૦ લાખ લોકો રહે છે. (આપણા અમદાવાદમાં ૬૦, તે જ રીતે સુરત, રાજકોટ, વડોદરા... આંકડો માંડો !) એ ૪૦ લાખમાંથી ૨૦ લાખ ધારો કે ફ્લૅટ કે ઘરમાં રહે છે. પાંચ માણસ એક ઘરમાં રહેતા હોય, તો ૪ લાખ ઘર થયાં. દરેક ઘર પાંચ વર્ષે એક વાર તો રંગવું જ પડે ! તેથી દર વર્ષે ૮૦,૦૦૦ ઘર રંગવાના થાય. તમારે શું કરવાનું ? રંગના પૈસા ઍડવાન્સમાં મળે છે અને ધંધામાં ૪૦%નો ગાળો છે. મારી સલાહ માનો - ધંધો કરવા માટે બહુ પૈસાની જરૂર નથી. સાચા દિલથી, ઇમાનદારીથી કામ કરશો તો જે કરશો તેમાં સફળતા તમારા કદમ ચૂમશે.



<u>તંત્રનો મંત્ર</u>

રંજીવ રામચંદાની

'તંત્ર' બ્રાન્ડના ટી-શર્ટ

માઇક્રોબાયૉલૉજીના વિદ્યાર્થી રંજીવને વિષય પ્રત્યે ભયંકર નફરત હતી. ભણીને ઍડ્વર્ટાઇઝિંગ ક્ષેત્રે કારકિર્દી તો શરૂ કરી, પરંતુ ઊંચી-નીચી પાયરીઓની તેમને પહેલેથી જ ચીડ. તેથી જ તેમણે 'તંત્ર' નામની ખુદની કંપની શરૂ કરી. 'ભારત દેશને વિષય બનાવીને વિવિધ પ્રિન્ટ્સ ધરાવતાં તદ્દન 'દેશી' ટી-શર્ટની બ્રાન્ડ એટલે 'તંત્ર'. હવે રંજીવને મજા આવે છે.

રંજીવને મળતાં જ સૌથી પહેલાં મારાથી તેમના ટી-શર્ટ સામે જોવાઈ જાય છે. પોતાની કંપની 'તંત્ર'નું ટી-શર્ટ તેમણે નથી પહેર્યું ! મારી આંખોમાંનું આશ્ચર્ય વાંચીને તે બોલી ઊઠે છે : "... એમાં શું ? - નો બિગ ડીલ !"

પોતાની કંપનીના ટી-શર્ટ્સની હાલતી-ચાલતી જાહેરખબર બનવાની રંજીવને જરૂર નથી. 'ઓમ' છાપેલાં તેમનાં ટી-શર્ટ તમને ઠેર-ઠેર જોવા મળશે . જ્યાં યુવાવર્ગ હોય, ત્યાં ઑટોરિક્ષાની પ્રિન્ટ અથવા તાજ-મહાલના ચિત્રણ સાથે 'વાયા આગ્રા' (વિયાગ્રા નહીં) છાપેલાં ટી-શર્ટ પહેરેલાં યુવાનો તમે જોયા જ હશે.

કરણ જોહર જેમ ભારતીય સંસ્કૃતિનો ફિલ્મો દ્વારા વિદેશોમાં પ્રચાર કર્યો છે, તેમ રંજીવે ભારતના જનજીવનને ટી-શર્ટની ડિઝાઈન્સમાં વણીને યુવાવર્ગને 'તંત્ર'ના ટી-શર્ટ્સનું ઘેલું લગાડ્યું છે. 'મેઇડ ઇન ઇન્ડિયા'ને 'કૂલ' (Cool) બનાવ્યું છે. રંજીવ પોતે પણ આપણામાંનો એક તદ્દન સામાન્ય-નોર્મલ યુવાન છે. પ્રિય કામની શોધમાં તે પોતાની પસંદગીના ક્ષેત્ર સુધી પહોંચી ગયો. 'તંત્ર' કંપનીના બધાં જ ટી-શર્ટ ઉપર એકાદ સંદેશ હોય છે. રંજીવની જિંદગીનો પણ એક સંદેશ છે - મન હોય તો માળવે જવાય. ધારો તો સર્જનાત્મકતામાં પણ નાણાં મળે...!

ગાંડપણને પણ સફળતામાં પરિવર્તિત કરી શકાય. સ્વપ્નનાં ફક્ત સેવીને બેસી ન રહો, સાકાર કરવાની મહેનત કરો અને ખુશ રહો.

તંત્રનો મંત્ર

રંજીવ રામચંદાની

'તંત્ર' ટી-શર્ટ

રંજીવ રામચંદાનીનો જન્મ તળમુંઈના 'સ્પિરિચ્યુઅલ હબ' ગણાતા કોલાબામાં થયો હતો.

"ધોબી તળાવ નજીક આવેલ સૅંટ ઝેવિયર્સ સ્કૂલમાંથી હું એસ.એસ.સી. થયો. માતા-પિતા બંને સરકારી નોકર હતા, તેથી અમે તદ્દન મધ્યમવર્ગીય પરિવાર કહેવાઈએ. ભણવામાં પણ હું મધ્યમ હતો. પહેલા દસમાં ય નહીં, ને છેલ્લા દસમાં ય નહીં. દસમા ધોરણ પછી મારે જયહિંદ કૉલેજમાં પ્રવેશ મેળવવો હતો. સીધી રીતે મળે તેમ ન હતો તેથી મારા પિતાએ પોતાનું સિંધી કાર્ડ વાપરીને મને કૉલેજમાં એડમિશન અપાવ્યું.

પાંચ વર્ષ બગાડીને મેં માઇક્રોબાયૉલૉજીમાં ગ્રૅજ્યુએશન કર્યું. જો કે બેક્ટેરિયા કે પ્રોટોઝોઆમાં મને મુદ્દલે રસ ન હતો; પણ જયહિંદ કૉલેજે બીજી ઘણી દિશાઓ ખોલી કાઢી. મારે જાતજાતના મિત્રો થયા. હું તદ્દન વિચિત્ર કહેવાય તેવી ફિલ્મો જોતો, કોઈ ન વાંચે તેવા પુસ્તકો વાંચતો તથા ફ્રૅંક ઝપ્પાનું સંગીત સાંભળતો. "MAD' નામું મૅગેઝિન વાંચીને મને પણ કાર્ટુનો ચીતરવાની પ્રેરણા થઈ.

એક દિવસ મેં દોરેલાં કાર્ટૂનોની ફાઈલ લઈને હું મુંબઈના 'મિડ-ડે' પેપરની ઑફિસમાં ગયો. એ વખતે શ્રી અનિલ ધારકાર તંત્રી હતા. મારા કાર્ટુનો તેમણે શાંતિથી જોયાં. બે જ દિવસ પછી તેમનો ફોન આવ્યો, "આવી જા !".

'ટ્વિસ્ટ એન્ડ શાઉટ' નામની મારી કાર્ટુનશ્રેણી "મિડ-ડે'ની રવિપૂર્તિમાં 'જોરાન'ના તખલ્લુસ હેઠળ છપાવા લાગી.

ત્યાર બાદ 'બિઝનેસ ઇન્ડિયા'માં 'લાઇક ફાધર - અનલાઇક સન' નામની બીજી કાર્ટુનશ્રેણી રચવાનું પણ સદ્ભાગ્ય મળ્યું. તે પિતા-પુત્રની જોડીના ઉદ્યોગસાહસ દરમિયાન રચાતા ફારસની શુંખલા હતી. જો કે, માઈક્રોબાયૉલૉજીમાં ડિગ્રી મળતાં જ મેં 'સોફિયા પૉલિટેકનિક'માં 'ક્લિનિકલ પેથોલૉજીસ્ટ" બનવા માટેનો નાનો કોર્સ પણ કરી કાઢચો.

એ કોર્સનાં અમારા હેડમાસ્ટર એક ભયંકર વિચિત્ર સ્વભાવ ધરાવતા પારસી બાનુ હતાં. હિટલર અને સ્ટાલિનનું મિશ્રણ કરીને ભગવાને એમને નવરાશની પળોમાં ઘડ્યા હશે કે કેમ, પણ મને ત્યાંથી પળેપળે ભાગી છૂટવાનું મન થતું. એ કોર્સમાં આમ તો અમે પાંચ જ જણ હતા પરંતુ મારે એમાંથી ભાગીને જીવનમાં 'નિષ્ફળ'નું લેબલ નહોતું જોઈતું. કદાચ એટલે જ હું ત્યાં ટકી રહ્યો હતો.

વળી, ઘણા લોકો નાનપણથી જ શું બનવું તે નક્કી કરી લેતા હોય છે. ઘણાં અઢાર વર્ષે પરિપક્વતા

પ્રાપ્ત કરે છે, અમુકને છવ્વીસે કેવળજ્ઞાન થાય છે જ્યારે અમુક જણ આખી જિંદગી ભગવાન ભરોસે જીવી કાઢતા હોય છે તોય સફળ થાય છે ! મેં તો 'બ્રિટિશ એરવેઝ'ની 'સ્ટ્રઅર્ડસ વૉન્ટેડ'ની જાહેરાતનો ય જવાબ આપેલો ! મને "સ્ટ્રઅર્ડસ" શબ્દનો અર્થ જ ખબર ન હતો. મેં મૂર્ખાએ તો સાથે મારો ફોટો ય બીડ્યો. એ લોકો વળી સારા તે મને જવાબ મળ્યો , "ભાઈ, અમારે સ્ત્રી (ઍરહોસ્ટેસ)ની જરૂર છે. પુરુષની નહીં ! થેક્યુ ફોર યૉર ઍપ્લિકેશન." હું તો કાપો તો લોહી ન નીકળે તેવો થઈ ગયેલો !

એ પછી મેં હોટેલ મૅનેજમૅન્ટમાં દાણો ચાંપ્યો. ઑબેરોય દિલ્હીવાળાએ ઇન્ટરવ્યૂમાં ય બોલાવ્યો પરંતુ ત્યાં આપણી દાળ ન ગળી. તેથી છેવટે મેં સૉફિયા કૉલેજનો પેલો કોર્સ માંડમાંડ પૂરો કર્યો અને 'ભાટિયા હૉસ્પિટલ'માં 'લેબ-ટૅક્નિશિયન' તરીકે નોકરી લઈ લીધી. હૉસ્પિટલના ભોંયરામાં આવેલી ભૂતિયા લૅબોરેટરીમાં આખો દિવસ હું ઝાડા-પેશાબ અને લોહીના સેમ્પલો તપાસવા લાગ્યો.

એક લૅબોરેટરીમાં મારો સફેદ કોટ પહેરીને હું કામ કરતો હતો. ત્યારે સામે ભીંત પરના અરીસામાં મેં મારી જાતને જોઈ... હું વિચારમાં પડ્યો... હાથમાં યુરિનના સેમ્પલ સાથે હું અવાક બનીને મારું પ્રતિબિંબ જોતો જ રહી ગયો ! વૉટ ધ હૅલ આ એમ ડુઇંગ !! હું કેટલો યંગ છું... મને ગમે તેવું કાંઈક મારે કરવું જોઈએ. આ કાતરિયામાં તો હું અકાળે વૃદ્ધ થઈ જઈશ !

મેં ઍડ્વર્ટાઇઝિંગને વ્યવસાય તરીકે અજમાવી જોવાનું નક્કી કર્યું."

"પણ ઍડ્વર્ટાઇઝિંગજ કેમ ?" હું પૂછું છું.

મારાં માતા-પિતાનો જેટલો આભાર માનું તેટલો ઓછો છે. તેમણે મારા જીવનમાં ક્યારેય માથું નથી માર્યું. મારા નિર્ણયો સામે પ્રશ્નનો નથી પૂછ્યા. હંમેશાં રિલેક્સ્ડ, ઝાઝી હાય-વોય નહીં.આઇ રિયલી થેંક ધેમ ફૉર ધૅટ !

"એ ક્ષેત્રમાં યુવાનો, ચિત્રકારો, કલાકારો, મારા જેવી "ક્રેઝી' જમાત હોય છે તેથી હું ત્યાં બંધબેસીશ એવું મને લાગ્યું. વળી મને ઠઠ્ઠા-મશ્કરી, કાર્ટૂન્સ, વનલાઇનર્સ, હસાવે તેવાં સ્લૉગન્સ... વગેરેનો શોખ હતો. તેથી મેં હૉસ્પિટલમાં રાજીનામું મૂક્યું. કે. સી. કૉલેજમાં 'ક્રિયેટિવ રાઇટિંગ'નો પાર્ટટાઇમ કોર્સ શરૂ કર્યો. ત્યાં જ મને કોઈએ પૂછ્યું, "નરિમાન પોઈંટ પર એક એજન્સી છે, તેમાં નોકરી કરવી છે ?" મેં તો તરત જ નોકરી સ્વીકારી લીધી.

૧,૯૦૦/-નો પગાર. પાન ચાવતો, સફારીસૂટ પહેરેલો, મારવાડી શેઠ ! મારા સ્વપ્નનાંની એજન્સીને બદલે હું તો કોઈ સરકારી ઑફિસમાં બેઠો હોઉં તેવું લાગતું. એક વર્ષ મેં ત્યાં કાઢ્યું. સો રૂપિયાનો પગારવધારો પણ મળ્યો. એ પછી મેં બે પ્રૉફેશનલ એજન્સીઓમાં અરજી કરી. 'કરિશ્મા એડ્વર્ટાઇઝિંગ' અને 'ધ ઍજ' - જેની ઑફિસ વર્લીમાં હતી. બંને ઑફિસમાં બૉસને મળીને મેં 'ધ એજ' પર પસંદગી ઢોળી, કેમ કે ત્યાંના ક્રિયેટિવ હેડ શૈલા સૈયદ મને ખૂબ ગમી ગયા. હસમુખા,

હાજરજવાબી અને ચબરાક ! 'બેસ્ટ'ની બે બસો બદલીને ઑફિસ જવું પડશે તે જાણવા છતાં ય મેં તેમની સાથે 'ધ ઍજ'માં કામ કરવાનું નક્કી કર્યું."

'કૉપીરાઇટિંગ"ની પરીક્ષામાં મારું પ્રદર્શન એટલું સારું હતું, કે મને સીધો જ "સિનિયર કૉપીરાઇટર'નો હોદ્દો આપવામાં આવ્યો. એવામાં "બિઝનેસ ઇન્ડિયા' મેગેઝિનના કવરપેજ પર મારું એક કાર્ટૂન છપાયું. પછી તો હું ઑફિસનો "કૂલ ડૂડ" બની ગયો ! હોંશિયાર અને ટેલેન્ટેડ છોકરો !

મહિને ૨,૫૦૦/-નો પગાર મળવા લાગ્યો. એક દિવસ શીલા સૈયદે મોટી પાર્ટી રાખી. ત્યાં જ જાહેરાત કરી, "હું આ એજન્સી છોડું છું. હું અને મારા પતિ (મુન્નાવર સૈયદ - જે ઍવરેસ્ટના મૅનેજિંગ ડિરેક્ટર હતા) ભેગા થઈને 'ટ્રિર્ટાન' નામની નવી એજન્સી શરૂ કરીએ છીએ.

સ્વાભાવિકપણે, "એજ"માંથી ઘણાએ 'ટ્રિર્ટાન' ભણી પ્રયાણ કર્યું. હું પણ એમાંનો જ એક હતો. ૧૯૯૧થી ૯૭ સુધી પોર્ટમાં ફિરોજશા મહેતા રોડ પરની ટ્રિર્ટાનની ઑફિસમાં મેં કામ કર્યું. ટ્રિર્ટાનમાં શાંતિ હતી. નવા વિચારોને ઊગતા જ ડામીને ગ્રાહકની જરૂરિયાતો સંતોષાય તે પ્રમાણે ઘરેડમાં બધું નિયમિત ચાલ્યા કરતું. મને એમણે જગવિખ્યાત 'કેન્સ'ના મેળામાં ને સિંગાપોર અને પેરિસની કૉન્ફરન્સિઝમાં પણ મોકલ્યો હતો. પગાર સારો આપતાં. મને ગાડી પણ અપાઈ હતી. ખરેખર 'કમ્ફર્ટેબલ" કહેવાય તેવું જીવન હતું. પરંતુ એવી સુખસગવડભરી ઘરેડથી મારા જેવા વહેલા-મોડા કંટાળે જ ! કંપનીએ મને તેમનું બ્રોશર ડિઝાઇનિંગનું કામ સોંપ્યું. મેં ધરાર માથું ઊંચક્યું. હું તો મુક્ત આકાશમાં વિહરવા સર્જાયેલ પંખી ! મારી જ કંપની વિશે સારું-સારું લખવાનો મારો 'ધંધો' ન હતો. મારે શેઠિયાઓ સાથે ખાસ્સી માથાકુટ થઈ.

એક દિવસ અમે ચાર મિત્રો મુંબઈના એક બારમાં બેઠા-બેઠા ડ્રિન્ક્સ લઈ રહ્યા હતા. ૧૯૯૧માં હું યુ.કે. ગયો ત્યારથી "ભારત'નો વિષય લઈને ટી-શર્ટ બનાવવાનું મેં વિચાર્યું હતું. ત્યાં મેં સ્કૉટલૅન્ડનાં ટી-શર્ટ્સ જોયાં હતાં. જો કે એ પછી બીજાં છ વર્ષ એ વિચાર અભરાઈ પર મૂકાઈ ગયો હતો. અમે 'તંત્ર' નામ નક્કી કર્યું.

કંપનીમાં 'સનત' નામનો એક સિનિયર આર્ટિસ્ટ હતો. તેણે અમારી પહેલી ત્રણ ડિઝાઇન્સ – 'ખાદી', 'કાલી" અને 'ગોવા" - નું ડિઝાઇનિંગ કર્યું. કાગળ ઉપર ચીતરડા કરવામાં અને તેમાંથી ટકાઉ ટી-શર્ટ બનાવવામાં ઘણો ફેર છે તે અમને તરત જ સમજાયું.

પ્રિન્ટિંગ, કાપડ, રંગ... મને કોઈ જ ગતાગમ ન હતી. હું 'લાલ' રંગ કહું, તો સપ્લાયર ભયંકર ભડક લાલ રંગનું ટી-શર્ટ બનાવી દે. હું ચિડાઈ જાઉં એટલે એ ગભરાઈને કહે, "જા ભાઈ, મફતમાં લઈ જા."

છેવટે શરૂઆતની બે-ત્રણ ડિઝાઇન્સનાં પાંચસો ટી-શર્ટ બન્યા. ઘરઘરમાં જ વેચાઈ ગયાં. આમ ને આમ શનિ-રવિમાં આ 'સાઇડ-બિઝનેસ' ચાલ્યો હોત, પરંતુ કંપનીમાં ઘણીવાર અમને શનિવારે કામ સોંપાતું અને ક્લાયન્ટને સોમવારે બપોર સુધીમાં જાહેરખબર તૈયાર જોઈતી. પૂરતી માહિતી કે હોમવર્ક વગર મારાથી સારું કામ ન થતું, તેથી બૉસ પાસે મારી ફરિયાદ ગઈ.

"ભાઈ રંજીવ, તારે અહીં નોકરી કરવી છે કે નહીં ?" બૉસે પૂછયું.

બસ, મારો અહં ઘવાયો. મેં રજાની અરજી મૂકી તે મૂકી. પછી પાછો ગયો જ નહીં. સીધો કુર્લા સ્ટેશન ગયો. ત્યાંથી દક્ષિણ ભારતના તિરૂપુર પહોંચ્યો. તિરૂપુર એટલે ‘ટી-શર્ટ કૅપિટલ ઑફ ઇન્ડિયા’. મેં ૪-૫ પ્રિન્ટ્સનો જથ્થાબંધ ઑર્ડર મૂક્યો. (જથ્થાબંધ એટલે ૨,૦૦૦ ટી-શર્ટ). સવા લાખનું રોકાણ.”

“પણ રંજીવ, આટલા બધા પીસ વેચવાની વ્યવસ્થા કરી હતી ?” મને ચિંતા થઈ ! “મને સો ટકા ખાતરી હતી કે બધો માલ ઊપડી જશે ! અમારાં ટી-શર્ટ લોકો સાથે ‘બોલે” છે. ફક્ત પહેરવાનાં કપડાં નથી. કોલાબા કૉઝ-વે પાસે શ્રી હાથીરામાની નામના સિંધી વેપારીની નજરમાં અમારાં ટી-શર્ટ વસી ગયાં હતાં. ત્યાં અસંખ્ય પ્રવાસીઓનો ઝમેલો લાગેલો જ હોય છે. એમણે ૧૫ ટી-શર્ટ મંગાવ્યા, જે એક જ દિવસમાં ખપી ગયાં. બીજે જ દિવસે ફોન આવ્યો . . . “ઔર પાંચસો ભેજ દો !” હાથીરામાનીની દુકાન તો સારી જગ્યાએ હતી જ, પણ એના જેવા સેલ્સમૅન પણ મળવા મુશ્કેલ હોય છે. તેની દુકાનનું વેચાણ જોઈને આસપાસની દુકાનોમાંથી ય ઑર્ડર આવ્યા.

ધીમે ધીમે બાંદ્રા અને લોખંડવાલામાં પણ અમે અમુક દુકાનોમાં સપ્લાય કરવા લાગ્યા. ફક્ત પ્રવાસીઓ સુધી મર્યાદિત રહેવાને બદલે યુવાવર્ગમાં પણ ‘તંત્ર’ના ટી-શર્ટ પ્રચલિત થયાં. તિરૂપુરમાં પ્રોડક્શન થતું હોવાથી વધુ માલ બનાવવામાં ખાસ તકલીફ ન પડી.

આ તિરૂપુર પણ બહુ વિચિત્ર જગ્યા છે. અહીંના કારખાનાંના માલિકોને ફક્ત એક્સપોર્ટનો માલ બનાવવામાં જ રસ હોય છે. દુનિયાભરની કંપનીઓનો માલ - લી, લિવાઇસ, નાઇકી - અહીં જ બને છે. એમને ભારતીય ગ્રાહકમાં તસુભાર રસ નથી હોતો. અરે, તમને એક મજાની વાત કરું ! હું જ્યારે પહેલી વાર ત્યાં ગયો અને મોટી ફૅક્ટરી જોવા ગયો, તો તેઓ મને ઇટાલિયન કે શી ખબર કઈ જાતનો સમજ્યા હશે, તે મારી આરતી ઉતારી. ચાંલ્લા કરીને મને હારતોરા કર્યા. જેવો હું હિન્દીમાં બોલવા લાગ્યો એટલે મારા ગળામાંથી હાર પાછો ઉતારી લીધો !!

બીજી મુલાકાતમાં મેં નક્કી કર્યું કે સૌથી સારી હોટેલમાં જ રહેવું.

તિરૂપુરમાં એક જ ફાઇવ-સ્ટાર હોટેલ છે. જ્યાં વિદેશી ખરીદારો જ રહે છે. હું ત્યાં રહું તો હોટેલવાળા જ બધા જ સપ્લાયરોને હોટેલનું ગેસ્ટલિસ્ટ મોકલી આપે. ફૅક્ટરીના માલિકોના તમારા પર સામેથી ફોન આવે. એ વખતે અમે મહિનાના ૩,૦૦૦-૪,૦૦૦ ટી-શર્ટનો ઑર્ડર આપતા. હું મહિનાના ૧૦,૦૦૦ ટી-શર્ટનો ઑર્ડર આપવાનો ખયાલી પુલાવ પકવતો હતો !

“નફાશક્તિ’ કે “માર્જિન” શબ્દોની મને ઝાઝી સમજ ન હતી. એક ટી-શર્ટ પર ૩૦-૪૦ રૂપિયા મળે એટલે બહુ થયું ! મારી કંપનીનો માર્કેટિંગ મૅનેજર હું, સી.ઈ.ઓ. ય હું અને ડિઝાઇનર પણ હું ! મને બરાબર યાદ છે. . . ૧૯૯૭માં મારી કંપનીનાં ટી-શર્ટ હું એક મોટા ડિપાર્ટમેન્ટ સ્ટોરમાં બતાવવા ગયો હતો. ત્યાં જે બહેન હતાં તેમણે પૂછ્યું, “આ ટી-શર્ટ ચડી તો નહીં જાય ને ? કેટલા ટકા સંકોચાશે ?” મેં તો આ બાબતમાં કદી વિચાર્યું જ ન હતું. ટી-શર્ટ વેચવા બજારમાં મૂક્તા પહેલાં એનું લૅબોરેટરી ટેસ્ટિંગ કરાવવું પડે એવું મને કોણ શીખવાડે ? મેં તો રાતોરાત એક લાલ ચટક ટી-શર્ટ બાલદીમાં બોળી દીધું. સવારે એ પાણી ત્રણ-ચાર ચોખ્ખી બૉટલ્સમાં ભરીને પાછા અમે એ બહેનને બતાવવા ગયા. જુઓ, રંગ નથી ઊતર્યો અને ટી-શર્ટ ચડીએ નથી ગયું ! એ બહેન તો ન હતાં પરંતુ તેમના સ્ટાફનો માણસ હું તદ્દન બાઘો હોઉં તેમ મારી બાટલીઓ સામે જોવા લાગ્યો.

છેવટે એ સ્ટોરવાળાએ ‘તંત્ર’નાં ટી-શર્ટ ખરીદ્યાં. હવે તો હું દર વર્ષે અમુક સ્ટોરમાલિકોને પત્ર લખું છું. તંત્રના ટી-શર્ટ અંગેના દસ મુદ્દા તેમાં હોય છે. દસમાંથી નવ વખત મને આ પત્રોનો હકારાત્મક ઉત્તર મળે છે.

ધીમેધીમે અમે ખૂબ જ પાતળા નફાથી શોપર્સ સ્ટૉપ, ગ્લૉબસ, પિરામિડ જેવાં મહાકાય સ્ટોર્સમાં પણ પ્રવેશ કર્યો અને પગદંડો જમાવ્યો. ‘તંત્ર’ બ્રાન્ડ તરીકે પ્રચલિત થઈ.” “અને રંજીવ, તમે ચાર જણે ધંધો શરૂ કર્યો હતો તે બધાં ક્યાં છે ?” મેં પૂછ્યું.

“ચારમાંથી એક તો “ટ્રિર્ટાન” છોડવા જ તૈયાર ન હતો. સનત આર્ટિસ્ટ હતો, તેથી તેને કામ કરવાની મોકળાશ જોઈતી હતી. ફ્રિલાન્સ કામ કરવું હતું તેથી તે પણ ન જોડાયો. ત્રીજો મિત્ર જોડાયો ખરો, પણ...”

નોકરી એટલે અન્યનાં સ્વપનાંને સાકાર કરવા માટે કરાતી મહેનત. એ ‘અન્ય’ને ફક્ત પૈસા કમાવામાં જ રસ હોય તેવું પણ બને. તેથી જ મારા જેવા માણસને નોકરીથી સંતોષ ન મળે.

“પણ શું થયું ?”

“જામ્યું નહીં... એક જ વર્ષમાં અમે છૂટાં પડી ગયાં. એણે નવી ટી-શર્ટ બ્રાન્ડ શરૂ કરી. પ્રતિસ્પર્ધી બન્યો. શરૂશરૂમાં તો મને ખૂબ ગુસ્સો આવતો... કેમ કે અમારા જેવાં જ ટી-શર્ટ બનાવીને એ વેચવા નીકળતો. જો કે ‘તંત્ર’ને વાંધો ન આવ્યો. મેં મુંબઈના કોલાબા વિસ્તારમાં સ્ટ્રેન્ડ સિનેમાની પાછળ ખૂબ નાની ઑફિસ પણ લીધી.

એક દિવસ જયહિંદ કૉલેજનો એક વિદ્યાર્થી અચાનક જ મારી ઑફિસે આવી ચઢ્યો. મને કહે, “આઇ વૉન્ટ ટુ વર્ક વીથ યુ”. મેં તરત જ એને લઈ લીધો. એક જુનિયર એકાઉન્ટન્ટ છોકરી પણ મેં રાખી હતી, પરંતુ હું વિદેશ ગયો હતો ત્યારે તેણે હિસાબમાં મોટા ગોટાળા કર્યા, જેની મને છ મહિના પછી તો જાણ થઈ. તરત જ મેં એને કાઢી મૂકી !

૨૦૦૦ની સાલ સુધીમાં તો હું ગાંડો થઈ જાઉં તેવું ‘તંત્ર’નું તંત્ર હતું. છેક ગોવા અને દિલ્હીથી વેપારીઓ સીધા જ મારી ઑફિસ શોધતાશોધતા આવી જાય અને હજાર ટી-શર્ટ માંગે. મારી ખોલી જેવડી ઑફિસ જોઈને જ હબક ખાઈ જાય ! એ અરસામાં અમારું સેલ મહિને ૧૦,૦૦૦ ટી-શર્ટ પર પહોંચ્યું.”

“વેચાણ તો ધંધાનું એક પાસું છે, રંજીવ... પણ પેલી ‘ક્રિયેટિવિટી’નું શું ? ટી-શર્ટ પર એકાદ કાર્ટૂન છાપવું કે એકાદ લીટી લખવી અઘરી નથી. કોઈપણ વ્યક્તિ એ કામ તો કરી શકે ને !? ‘તંત્ર’માં કંઈક ‘અલગ’ તત્ત્વ કયું છે ?” - હું પૂછું છું.

“સૌથી મહત્ત્વનો મુદ્દો છે કાર્ટૂનની ગુણવત્તાનો. તમે જાણીતા કાર્ટૂનિસ્ટ હેમંત મોરપારિયાનું નામ તો સાંભળ્યું જ હશે. અમારી અમુક ડિઝાઇન્સ તેમના ફળદ્રુપ ભેજાની ઉપજ છે. તદુપરાંત અમારી બ્રાન્ડના અમુક આશિકો પણ અમને વૈવિધ્યસભર ડિઝાઇન્સ મોકલી આપે છે. અમારી ઑટોરિક્ષાની ડિઝાઇન અમને ઍર ઇન્ડિયાના એક પાઈલટ તરફથી મળી છે. આઇડિયા તો ઘણા મળે છે, પરંતુ એમાંથી લોકમાનસને, ખાસ તો યુવાનોને આકર્ષી શકે તેવા આઈડિયાને વીણી કાઢવા પડે.

મેં કદાચ એમ.બી.એ. કર્યું હોત તો મારું મગજ ખરડાઈ જાત ! આમ થાય ને આમ ન જ થાય તેવા સજ્જડ વિચારોની ગ્રંથિ બંધાઈ હતી.

ફક્ત ક્રિયેટિવ માઇન્ડ નહીં, તાલિમ પામેલ મગજની અહીં જરૂર હોય છે.

જુઓ, હું એકવાર ડિઝાઇન્સ પસંદ કરી લઉં, પછી તેમાં બે-ત્રણ વિકલ્પ નથી આપતો. જે ડિઝાઇન મેં એકવાર વિચારીને પસંદ કરી, તે લોકોને ગમવી જ જોઈએ. લોકો તે ખરીદશે જ ! મને મારી જાતમાં એટલો તો વિશ્વાસ હોવો જ જોઈએ ને ! જોકે, અમુક ટી-શર્ટ બહુ નથી ચાલ્યાં. એનો અર્થ એવો નથી કે મને નથી ગમતાં ! સેલ ઇઝ નોટ એવ્રીથિંગ. આ બધા મારાં જ માનસપુત્રો છે. કોક નબળું હોય તો વધારે વહાલું હોય, ખરું ને ?

મુંબઈના કોલાબા વિસ્તારના ‘નરીસન્સ’ સ્ટોરની સામે જઈને હું ઘણીવાર ઊભો રહું છું. ત્યાં આખી બહારની કાચની બારી પર ફક્ત ‘તંત્ર’નાં ટી-શર્ટ પહેરેલાં પૂતળાં ઊભાં છે તથા અમારી અત્યાર સુધીની બધી જ ડિઝાઇન્સ ડિસ્પ્લે કરેલી છે. હું એ દુકાનમાં જતા–આવતા ગ્રાહકોને જોઈને ખુશ થાઉં છું. વળી ૯૯% લોકોના મગજમાં ન ઊતરે તેવી એકાદ પ્રિન્ટનું ટી-શર્ટ જોઈને કોઈ એકલદોકલ માણસ હસી પડે ત્યારે મારા આનંદનો પાર નથી રહેતો.

છેલ્લાં બાર વર્ષમાં અમે ૨,૦૦૦ પ્રકારની ડિઝાઇન્સ બનાવી છે. અમુક ડિઝાઇન્સ બજારમાં હંમેશાં નથી મળતી. વળી ‘બાર્કિંગ ડૉગ’ અને ‘લાઇન-મારો” નામની સસ્તી શ્રેણી પણ શરૂ કરવામાં આવી છે, જે નાનાં શહેરોના ફૂટપાથ પર પણ વેચી શકાય ! અમુક સ્ટોર્સને ફક્ત ‘તંત્ર’ બ્રાન્ડનાં જ ટી-શર્ટ જોઈતા હોય તો બાજુના સ્ટોરવાળો શું કરે ? હું તો ઘરાકી ગુમાવું ને ! એટલે જ મેં આ નવી બ્રાન્ડ્ઝ શરૂ કરી છે. મૈં ભી ખુશ, આપ ભી ખુશ ! અરે, ઘણીવાર તો મને થાય છે, કે જેમ ‘પૉલો’ અને “નાઈકી’નાં બનાવટી ટી-શર્ટ બજારમાં મળે છે અને ધૂમ વેચાય છે, તેમ હું પણ મારી જ કંપનીનાં ‘ફેઇક’ ટી-શર્ટ બનાવું. !!

અમારાં ટી-શર્ટની ક્વૉલિટી પણ એટલી ઊંચી છે, કે જેમ ધોવાય તેમ વધુ સુંવાળા બને ! તેમાં પ્રત્યેક સ્કવેર ઇંચે વધારે દોરા હોય તેવું કાપડ વપરાય છે. (જેમ કાગળમાં gsm હોય, તેમ કાપડમાં પણ gsm -ગ્રામ પર સ્કવેર ઇંચ હોય છે.)”

“એટલે કે, તમે પહેલેથી જ ક્વૉલિટી કૉન્શિયસ હતા ?” હું પૂછું છું.

“ના રે, મૂરખા હતા ! કાંઈ સમજણ નહોતી પડતી.” - રંજીવ હસી પડે છે. જે હોય તે, એ મૂર્ખામીનું પરિણામ સારું મળે છે.

૨૦૦૧માં મેં મારા સાળા વિમલ મરીવાલાને પ્રોડક્શન અને માર્કેટિંગ સંભાળી લેવા વિનંતી કરી. વિમલ પણ નોકરીમાં કંટાળ્યો હતો. એટલે એણે મારી ઑફર તરત જ સ્વીકારી લીધી. એ મારા કરતાં દેખાવડો ય છે ને ઊંચો ય છે.

વિમલને લેવા પાછળનું મુખ્ય કારણ તો એ હતું, કે ધંધાની આંટીઘૂંટીઓ-અકાઉન્ટ્સ, સેલ,

માર્કેટિંગ પાછળ જ મારી બધી બુદ્ધિ, શક્તિ અને ક્રિયેટિવિટી વપરાઈ જતી હતી. દર અઠવાડિયે 'વેસ્ટસાઇડ' વાળા બોલાવે, 'પ્રોવોગ' વાળા તેડું મોકલે ! તમે માત્ર અમારા સ્ટૉર માટે કંઈક 'અલગ' બનાવો ! હું તો ક્યાં ક્યાં પહોંચું ?! તેથી જ મેં અને વિમલે કામની વહેંચણી કરી લીધી છે. અમે એકમેકના કામમાં બિલકુલ માથું મારતા નથી.

મેન્યુફૅક્ચરિંગ વિમલની પાંખમાં છે. એક ડિઝાઇનનાં ત્રીસથી ચાલીસ હજાર ટી-શર્ટ બને. વિમલ જ નક્કી કરે કે કઈ સાઈઝનાં, કયાં કલરનાં કેટલાં બનશે ! અમારી પોતાની આજેય એકે ફૅક્ટરી નથી, પરંતુ ત્રણ ફૅક્ટરી ફક્ત અમારે માટે જ માલ બનાવે છે. દરેક ફૅક્ટરીમાં ગુણવત્તાની ચકાસણી માટે અમારો માણસ સતત ઊભો હોય છે.

સૌથી પહેલાં ટી-શર્ટ કપાતા પહેલાં કાપડની વિવિધ ચકાસણી થાય છે. ત્યાર બાદ રંગ પાકો છે કે નહીં તેનો ટેસ્ટ થાય છે, કાપડ ચડે છે કે નહીં તે તપાસીને ટી-શર્ટ કપાય છે. એકવાર ટી-શર્ટ બની ગયા પછી પેકિંગ થાય તે પહેલાં પણ ઘણાબધા ટેસ્ટમાંથી તેણે પસાર થવું પડે છે. અત્યારે મહિને ૧,૦૦,૦૦૦ ટી-શર્ટ બને છે. કંપનીનું વાર્ષિક ટર્નઑવર પચીસ કરોડ છે. જોકે, તે પ્રમાણમાં સ્ટાફ સાવ ઓછો છે. નરિમાન પોઇન્ટની નાનકડી ઑફિસમાં પચીસ જણ, પચ્ચીસ માણસ વૅરહાઉસમાં અને વીસ માણસ વિવિધ ફૅક્ટરીઓમાં. ૩૦-૪૦% વેચાણ આપણા દેશના વિવિધ મૉલમાં થાય છે.

'તંત્ર'ને તમે એક 'પ્રામાણિક' પ્રોડક્ટ કહી શકો ! અમારી પ્રોડક્ટમાં ક્યારેય 'સેલ' કે 'ડિસ્કાઉન્ટ' નથી હોતું. 'તંત્ર'નાં ટી-શર્ટના ભાવ તદ્દન વ્યાજબી જ હોય છે. એમાં ડિસ્કાઉન્ટ આપીએ તો અમારે ધંધો સમેટી લેવો પડે.

શરૂશરૂમાં તો મને 'મૉલ'ની ઍલર્જી હતી 'તંત્ર'નાં ટી-શર્ટ મારે અમુક 'સ્પેશિયલ' દુકાનમાં જ વેચવા હતા પણ પછી મને લાગ્યું, કે હું મારાં ટી-શર્ટ મૉલમાં નહીં વેચું તો બીજો કોઈ વેચી જશે." રંજીવ કહે છે. 'તમારામાંનો સિંધી જાગી ઊઠયો, ખરું ને ?' મેં પૂછયું.

'જે હોય તે, હવે અમે દિલ્હી, મુંબઈ, જયપુર જેવાં વીસ શહેરોમાં કંપનીના સ્ટૉર જ ખોલ્યાં છે. અમારા સ્ટૉરમાં તમે પગ મૂકો એટલે કાંઈ ખરીદ્યા વગર બહાર નીકળવું અશક્ય છે. તેથી જ અમારા 'ઍક્સક્લુઝિવ બ્રાન્ડ' સ્ટૉરમાં જ ૨૫-૩૦% માલ ખપી જાય છે. હવે અમે ફક્ત ટી-શર્ટ સુધી મર્યાદિત નથી રહ્યા. શિયાળામાં પહેરી શકાય તેવાં ફરવાળાં ટી-શર્ટ, લાંબી બાંયના, પૉલોનેક તથા ગંજીની જેમ પહેરી શકાય તેવાં પ્લેન ટી-શર્ટ પણ વેચીએ છીએ. કો'ક કરોડપતિ નાણાં રોકવા તૈયાર હોય તો મારે તો 'ટી-શર્ટ સુપરમાર્કેટ' પણ ચાલુ કરવું છે..."

'ખરેખર ?'

"ના ભાઈ ના... મારે હાઇ બ્લડપ્રેશર ને સ્ટ્રેસ ન જોઈએ ! મેં તો આજસુધી બૅંકમાં પૈસા ભર્યા જ છે, ઉપાડ્યા નથી. અમારી કંપની ભાગીદારી પેઢી તરીકે ચાલે છે. આ કંપની સો ગણી મોટી કરી શકાય તેવી શક્યતા છે પણ મને તો ફક્ત 'દાલ-ચાવલ'માં જ રસ છે. સાંજ પડે પિક્ચર જોવા જવાય, ફ્રી રહેવાય. અરે દાઢી કરવી હોય ત્યારે કરાય ને ન કરવી હોય ત્યારે રજા પડાય તેવી ફ્રિડમ મારે તો જોઈએ ! હું ૩-૪ વાગે તો ઘેર જતો રહું છું. અરે, તમે નહીં માનો હું કેટલી હદે મારી મરજીનો માલિક છું ! ૧૯૯૭માં હું અપરિણીત હતો ત્યારે મેં મારી જ લગ્નવિષયક જાહેરખબર 'તંત્ર'ના એક ટી-શર્ટ પર છપાવી કાઢી હતી.

ગાંડો જ છું ને ? આ લોકશાહી દેશમાં આપણને ઘણી બધી સ્વતંત્રતા છે. હવે હું ટી-શર્ટસ પર મનફાવે તે નથી છાપતો કેમ કે હવે અમારી અસરકારકતાનો વ્યાપ વધ્યો છે.

આગળ ઉપર મારે માટે એક જ પડકાર છે. નવી જનરેશનને ગમે તેવાં 'Cool' ટી-શર્ટની ડિઝાઇન્સ બનાવવાનો. જેને માટે અમે ડિઝાઇન ટીમ ઊભી કરી છે."

"તમને કોઈ ચિંતા થાય ખરી ?"

"ના...રે ! હું અને ચિંતા ? નોટ અ ચાન્સ..." રંજીવ ઊડવા માટે તૈયાર પક્ષીની ભાષામાં બોલે છે.

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

ખાનગી વાત જાહેરમાં કહું ?

ધંધો કરવામાં સેક્સથી પણ વધુ મજા આવે છે ! છતાંય એક ચોખવટ કરી લઉં ! આ દુનિયામાં બે પ્રકારના માણસો હોય છે. નોકરીમાં જ આનંદ લઈ શકે તેવા અને ફક્ત ધંધામાં સફળ થઈ શકે તેવા ! વળી ધંધો કરવાની ઇચ્છા રાખનારમાં ય બે પ્રકારના હોય છે. એક તો જન્મજાત સૂઝ ધરાવનાર... બીજા કોઈના વાદે-વાદે ઝંપલાવનાર.

જો તમારામાં જન્મજાત આવડત હોય તો તો ઝંપલાવી જ દો... મહેનત કરશો તો સફળતા હાથવગી છે. બે વર્ષમાં જ ફેસલો આવી જશે. મને ઘણા કહેતા... “ભાઈ, આ જફા છોડ. રોજ લેણદારો લોહી પી જશે...”

સાચું કહું તો રોજ કોઈ પજવતું નથી. તમારા ધંધામાં નાણાં રોકનાર પણ સમજુ જ હોય છે.

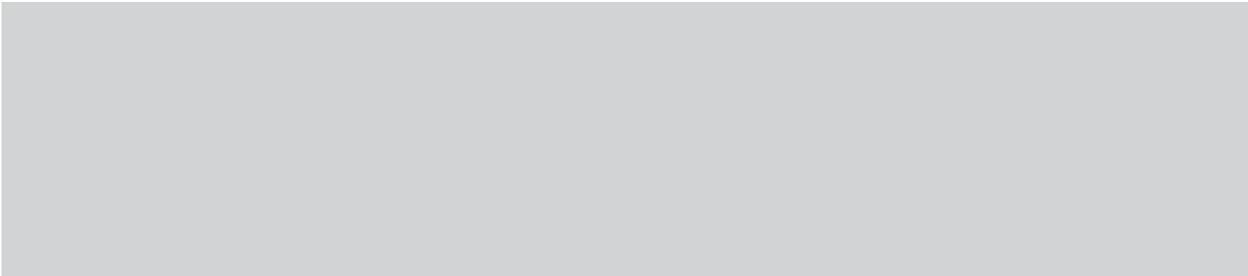
દલાઈ લામાનું એક જાણીતું વિધાન છે :

"The purpose of life is to be happy.”

મારી જિંદગીનો ધ્યેય પણ વેચાણના આંકડાની માયાજાળ રચવાનો નથી. મને જેમાં આનંદ મળે છે તે કામ નિષ્ઠાથી કરવાનો છે.

અમારી હવે પછીની ડિઝાઇન જોજો... આ વિધાન અમે તેમાં લીધું છે :

The purpose...





<u>કર્મણ્યે વાધિકારસ્તે...</u>

સુરેશ કામથ

'લેઝર સૉફ્ટ' ઈન્ફોસિસ્ટમ્સ

IITમાંથી M.Tech. થયેલ સુરેશની સૉફ્ટવૅર કંપની આ પુસતકમાં સમાવિષ્ટ છે તેનું ખાસ કારણ છે. સુરેશ કંપનીને એક સામાજિક જવાબદારી ગણે છે. અહીં ફક્ત I.T. એન્જિનિયર્સને જ નહીં, દરેક ક્ષેત્રના મહેનતુ વિદ્યાર્થીઓને નોકરી અપાય છે. બિઝનેસ અને સામાજિક જવાબદારી એકમેકના પર્યાય છે તે સુરેશે સાબિત કર્યું છે.

ચેન્નાઈના વલસરવક્કમ નામના મધ્યમવર્ગીય વિસ્તારની 'લેઝર સૉફ્ટ'ની ઑફિસ શોધતાં મને મુશ્કેલી પડે છે. ચકાચક કાચનાં બિલ્ડિંગ, કાફે-કૉફી-ડેની કક્ષાની કૅન્ટીનો કે ફેન્સી કપડાં-શૂઝ સેન્ડલ પહેરેલાં 'ડિઝાઇનર' આઇટમોનું મૉડલિંગ કરતાં હોય તેવા કર્મચારીઓ ક્યાંય નથી.

'લેઝર સૉફ્ટ'નું હેડક્વાર્ટર સાવ સાદું પિસ્તા કલરનું મકાન છે. સુરેશ મને અત્યંત મૃદુભાષી જણાય છે. મને આવકારતાં બોલે છે : "થેંક્યુ ફૉર કમિંગ હિયર એન્ડ સ્પેન્ડિંગ ટાઇમ વીથ અસ ટુડે !"

તેમના લાગણીભીના શબ્દો મને તરબોળ કરી દે છે. પોતાની કંપની બીજી 'ઇન્ફોસિસ' શા માટે નથી બનવા માંગતી તે સુરેશ મને સમજાવે છે, ત્યારે મને એમનો એકેએક શબ્દ દિલમાંથી નીકળ્યો હોય તેમ લાગે છે !

કંપનીના માણસોના સ્વાસ્થ્યના ભોગે કંપનીનો વિકાસ ન જોઈએ ! અને હા, સૉફ્ટવૅર બધાંને પોસાય તેવાં હોવાં જોઈએ. મને વિશાળકાય કંપનીઓ વચ્ચે ઊભેલો આ અટૂલો માણસ 'નાનો પણ રાઈનો દાણો' જણાય છે. કાદવમાં ઉગેલું કમળ કે ડેવિડ અમોન્ડ ગોલિઆથ ? જે હોય તે આ મુઠ્ઠી ઊંચેરો માનવી નોખી માટીનો બનેલો છે.

સુરેશ સ્પષ્ટપણે માને છે કે "કોઈપણ ધંધો એટલે સામાજિક જવાબદારી. ધંધામાંથી કાળાંધોળાં કરી અબજો કમાઈને મંદિરો બનાવવાની જરૂર નથી. માનવમંદિરો આપણી આસપાસ જ છે – આપણા કર્મચારીઓ."

કંપની કેટલી વિશાળ છે તેનું મહત્ત્વ નથી, શેઠિયાઓનાં હૃદય કેટલાં વિશાળ છે તે વધુ અગત્યનું છે.

શું કહો છો વાચકો ? છે ને મળવા જેવો માણસ ?

તો મળો...

<u>કર્મણ્યે વાધિકારસ્તે...</u>

સુરેશ કામથ

'લેઝર સૉફ્ટ' ઇન્ફોસિસ્ટમ્સ

સુરેશ કામથનો જન્મ મૈસૂરના તદ્દન નિમ્ન મધ્યમવર્ગીય પરિવારમાં થયો હતો.

“મારા બાપુજી પ્રાઇવેટ કંપનીમાં બિલિંગ ક્લાર્ક હતા અને મા તો ફક્ત આઠ ચોપડી સુધી ભણેલી. અમે પાંચ ભાઈ-ભાંડુ. હું સૌથી મોટો. મારા ઘરથી ખૂબ નજીક શિવાનંદ આશ્રમ હતો. ત્યાં રોજ રાત્રે વ્યાખ્યાન થતાં. લોકો ફિલસૂફીની ચર્ચાઓ કરતા. હું યુવાન તેથી મને સ્વામી વિવેકાનંદનાં પુસ્તકો વાંચવા અપાતાં. એમના જીવન અને કવનથી હું અત્યંત પ્રભાવિત થયો. નાનપણથી જ દેશ માટે કાંઈક કરી છૂટવાની ભાવના જાગૃત થઈ હતી. એ વખતે મારી ઉંમર ફક્ત બાર વર્ષની હતી. મનોમન નક્કી કર્યું કે સમાજ માટે કાંઈક કરવું હોય તો ડૉક્ટર બનવું જોઈએ.

એ સમયે કર્ણાટકમાં મેડિકલ કૉલેજોનો આજની જેમ રાફડો ફાટ્યો ન હતો. ખૂબ ઓછી કૉલેજો હતી અને એમાંય કેટલીય જાતની અનામત સીટો ! તેથી મેડિકલમાં તો મને પ્રવેશ ન મળ્યો અને મેં માયસોરની નેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફ એન્જિનિયરિંગ (NIE)માંથી બી.ટૅક્. કરવાનું શરૂ કર્યું.

૧૯૮૦માં હું ગૉલ્ડમેડલ સાથે બી.ટેક્. થયો તથા આઇ.આઇ.ટી. મદ્રાસમાંથી ૧૯૮૨માં એમ.ટેક્. પૂરું કર્યું. ત્યારબાદ ત્રણ મહિના માટે પટણી કમ્પ્યૂટરમાં ઇન્ફોસિસના શ્રી નારાયણ મૂર્તિ સાથે જ એક પ્રૉજેક્ટ કર્યો. પ્રૉજેક્ટ પૂરો થયા પછી મને પટણીમાં તથા T.C.S. (ચેન્નાઈ)માં નોકરીની ઑફર મળી. મેં બે બાબત મનોમન નક્કી કરી હતી. નોકરીધંધા માટે ક્યારેય વિદેશની ધરતી પર ન જવું અને ગમે તેટલાં વર્ષ નોકરી કરવી પડે, છેવટે તો નાનકડો પણ પોતાનો ધંધો જ કરવો.

મેં T.C.S. ની ઑફર સ્વીકારી. ત્રણ-ચાર વર્ષ નોકરી કરી. જોકે દર મહિને મારે રૂ. ૫૦૦/- મારા પિતાજીને મોકલવા પડતા. ૫૦૦ મારો ખર્ચ થયો અને રૂ. ૩૦૦ ભાડું ભરતો. મહિને ફક્ત ૫-૧૦ રૂપિયા જ બચતા. ચાર વર્ષમાં કુલ ૨૦૦/-ની બચત થઈ, જે મારા ધંધાની મૂડી હતી. ૧૯૮૬માં આ કાંઈ મોટી મૂડી ન ગણાય. તેથી જ હું તો કહું છું કે ધંધો શરૂ કરવો હોય તો 'યા-હોમ' કરીને કૂદી જ પડો.

એ સમયમાં મોટા ભાગની સૉફ્ટવૅર કંપનીઓ 'સર્વિસિઝ' પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરતી. અમે પહેલેથી જ પ્રૉડક્ટ પર નજર રાખી. સગાંસંબંધીઓએ ઘણો વાર્યો... “અલ્યા, આ ગાંડપણ છોડ. બે-ચાર વર્ષમાં બધું ય સાફ થઈ જશે.” હું તો એમને મોઢે કહેતો, “પ્રયત્ન કરવા દો. અનુભવથી શીખવા દો.” જોકે મારા બાપુજીને મારી શક્તિમાં સંપૂર્ણ શ્રદ્ધા હતી. ૧લી મે, ૧૯૮૬ને દિવસે પાંચ કર્મચારીઓને મહિને ૧,૦૦૦/-ના પગારે રોકીને મેં મારા નાનકડા ફ્લૅટમાં જ આ કંપની શરૂ કરી.

એન્જિનિયરો રાખવા તો મને પોસાય તેમ જ ન હતા, તેથી મેં NIITમાંથી તથા B.Sc., B.Com. થયેલા વિદ્યાર્થીઓને નોકરીએ રાખ્યા. એકેયને પ્રોગ્રામિંગનો કક્કોય આવડતો ન હતો. મેં બધાંને જાતે જ તાલીમ આપી. કામો મેળવવાની મને ક્યારેય મુશ્કેલી નથી પડી. મારા સૌથી પહેલા ગ્રાહક એટલે સ્ટેટ બૅંક ઑફ ઇન્ડિયા. મને તેમની એક બ્રાંચ ઑફિસમાં થયેલ મુશ્કેલી વિશે જણાવવામાં આવ્યું. મેં તો ચોખ્ખી વાત કરી – "તમારો પ્રૉબ્લેમ તો અમે સૉલ્વ કરી દઈશું, પરંતુ એક પ્રૉબ્લેમ છે. અમારી પાસે કમ્પ્યૂટર નથી. તમારી ઑફિસ બંધ થાય પછી રાત્રે અમને અહીં જ કામ કરવા દેશો ?"

બ્રાન્ચ મૅનેજરને શો વાંધો હોય ?

આમ, અમારી ટીમ સવારથી સ્ટેટ બૅન્ક પહોંચી જતી. દિવસ દરમિયાન બૅન્કિંગ શીખતી અને રાત પડે એટલે અમારું કામ ચાલુ થતું. એક જ મહિનામાં અમે તેમને માટે સૉફ્ટવૅર બનાવી દીધું. પ્રૉબ્લેમ કાંઈક આવો હતો... સ્ટેટ બૅંકમાં DD નામની એક સગવડ હતી. આ બ્રાન્ચમાં મદ્રાસ ફર્ટિલાઇઝર ફૅક્ટરી પર આવતા બધા જ ચેક જમા થતા. આખા ભારતમાં ક્યાંય પણ ખેડૂત આ કંપનીનું ખાતર ખરીદે, તો સ્ટેટ બૅંકમાં ચેકથી પૈસા જમા કરાવી શકે અને બૅંક કંપનીને રોકડેથી ચૂકવણી કરે. આખું કોકડું એવું ગૂંચવાયેલું કે બૅંકના ૪-૫ માણસો તો દિવસ-રાત આ ચેકો જ છૂટા પાડ્યા કરતા; છતાંય કેટલાય ચેકો દિવસો સુધી પડી રહેતા. અમે આ આખો પ્રૉબ્લેમ એવી સરસ રીતે સૂલઝાવી દીધો, કે બે જ અઠવાડિયામાં ચેકોની થપ્પી ઠેકાણે પડી ગઈ અને ક્લાર્કો ખુશ થઈ ગયા. મારા એકેય માણસને બૅન્કિંગનો કક્કોય નહોતો આવડતો, પરંતુ બધા જ બૅંકમાં રહીને, જોઈજોઈને શીખ્યા. ૪,૦૦૦/-નું પહેલું બિલ પાસ થયું ત્યારે અત્યંત ખુશી થઈ ! SBI એ જ અમને ઘણું કામ આપ્યું. આ જ સૉફ્ટવૅર અમે ઘણીબધી બ્રાન્ચોમાં ઇન્સ્ટોલ કર્યું. જોકે, અમે પ્રત્યેક બ્રાન્ચની પોતાની મુશ્કેલી સમજીને નાના-મોટા ફેરફાર પણ કરી આપતા. એક જ ચીજ બધે ન ચાલે. જનરલ લેજર, કરન્ટ એકાઉન્ટ, ઍક્સપોર્ટ... બૅંકોની જરૂરિયાત પ્રમાણે અમે કામ કરતાં.

ભારતની આઈ.ટી. ઈન્ડસ્ટ્રીએ દર ત્રણ મહિને મોટાં-મોટાં નફાનાં લક્ષ્યાંકો પાર પાડીને એવી હવા ઊભી કરી છે, કે ગમે તે ભોગે કંપનીએ નફો કરવો જ પડે ! પરંતુ હું જરા જુદી રીતે વિચારું છું. નફાના આ આંકડા પાર પાડવામાં ક્યાંક કર્મચારીઓનો ભોગ લેવાઈ જાય છે.... તેમની શારીરિક-માનસિક પરિસ્થિતિનો કોઈ વિચાર જ નથી કરતું !!

ઍપોલો હૉસ્પિટલનો પણ મેં સંપર્ક કર્યો. અમે દસ મહિનાની મહેનત બાદ આખી હૉસ્પિટલના રૅકોર્ડ સંભાળી શકે તેવું સૉફ્ટવૅર બનાવી આપ્યું. પહેલે જ વર્ષે ટર્નઓવર ૬૪,૦૦૦/- થયો. એ પછી મેં પાછું વાળીને જોયું નથી. પાંચ વર્ષ સુધી અમે ફક્ત બૅન્કિંગ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું. ઇન્ડિયન બૅંક, કૉર્પોરેશન બૅંક, મનીપાલ હૉસ્પિટલ્સ, બૉમ્બે હૉસ્પિટલ... ગ્રાહકો વધતા ચાલ્યા. ૧૯૯૧માં ચેન્નાઈની સ્ટેટ બૅંકની સૌથી મોટી ઑવરસિઝ બ્રાન્ચનો અત્યંત પ્રતિષ્ઠાભર્યો ઑર્ડર અમને મળ્યો. આખા ભારતમાં આ બ્રાન્ચ સૌથી વધુ નફો રળી આપતી બ્રાન્ચ છે. 'કમાતો દીકરો સૌને વહાલો'

એ ન્યાયે આ શાખામાં સારામાં સારી સગવડ ઊભી કરીને ગ્રાહકોને ખુશ રાખવા બૅંકે કમર કસી.

આ બ્રાન્ચમાં સૌથી મોટો પ્રશ્ન ગ્રાહકોની સંખ્યાનો હતો. ગમે તેટલો સ્ટાફ રાખો, ઓછો જ પડે. નિકાસકારો અહીં બિલો લઈને આવતા. સ્ટાફ દિવસમાં ફક્ત પચીસ બિલો ચકાસીને નાણાં સ્વીકારતા એ પછીનાનો વારો બીજે દિવસે. બધાએ ડેલીએ હાથ દઈને પાછા જવાનું ! અમે એવું સૉફ્ટવૅર બનાવી આપ્યું કે એ બ્રાન્ચ દિવસના બસો બિલ સ્વીકારવા લાગી ! બ્રાન્ચનો નફો પણ બમણો થઈ ગયો !

બૅંકોમાં અમારી વાહવાહ થવા લાગી. આખા ભારતની આયાત-નિકાસ સંભાળતી શાખાઓમાં પૂછપરછ શરૂ થઈ ગઈ. એ સમયે અમારો સ્ટાફ ૪૦નો અને ટર્નઑવર ૩૦ લાખનું હતું. હું દિલ્હી, કલકત્તા, મુંબઈ, ઇન્દોર, કોચીન તથા બધાં મળીને ભારતના ૬૫ શહેરોમાં ફર્યો. ત્રણ-ચાર વર્ષ ચાલે એટલું કામ મળી ગયું. એવામાં કેક પર આઇસિંગની જેમ શ્રી મનમોહન સિંઘ આપણા નાણાપ્રધાન બન્યા. એમના જેવી વ્યક્તિને કારણે ભારતના અર્થકારણને પાંખો આવી. બૅંકોના ક્લેવર બદલાયાં. ઘણું ઑટોમેશન અને આધુનિકરણ થયું. ભારતનો આયાતનિકાસ વ્યાપાર વધ્યો. અમે તો હવે ધારીએ તો બૅંક સિફતપૂર્વક લૂંટી શકીએ એવા હોશિયાર થઈ ગયા હતા. ૭૦% જેટલો અમારો બિઝનેસ ફક્ત બૅંકો તરફથી આવતો હતો.

૧૯૯૮માં સ્ટાફ સંખ્યા બસોએ પહોંચી. ટર્નઑવર બે-ત્રણ કરોડ. બસ, આ ક્ષણથી મારી કંપની અને અન્ય સૉફ્ટવૅર કંપનીઓમાં ભેદ દેખાવા લાગ્યો.”

“મતલબ ? કુછ સમજ મેં નહીં આયા !” મેં પૂછ્યું.

“જુઓ “લેઝર સૉફ્ટ” ક્યારેય “કૉર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી' (CSR) ના બણગાં નથી ફેંકતી. અમે તો “જવાબદાર કંપની’ તરીકે જ ઓળખાવવામાં માનીએ છીએ. આજ દિન સુધીમાં મેં એકે રૂપિયાની લાંચ નથી આપી.” સુરેશ ગર્વથી કહે છે.

“પણ એવું તો ઇન્ફોસિસના નારાયણ મૂર્તિ પણ કહે છે. ઉસમેં કૌનસી નઈ બાત હે ?” હું પૂછું છું.

હું કોઈની સાથે સરખામણી કરવામાં નથી માનતો, પણ અમારી વાત જરા જુદી છે. મારી કંપની આજે ઘણી મોટી હોત, ટર્નઑવર અબજોમાં હોત પરંતુ હું ‘વ્યાજબી ભાવે’ સૉફ્ટવૅર વેચવામાં માનું છું. તમે સમજો છો ? ધારો કે તમારે ટી.વી. ખરીદવું છે. તમે ‘સોની’ કંપનીનું લેવા જશો તો બીજી કંપનીના ટી.વી. કરતાં ૧૦-૧૫ હજાર વધારે મોઘું મળશે, જે વ્યાજબી છે. સોની એવી ટૅક્નૉલૉજી પણ આપે છે. અહીં સોફ્ટવેરમાં વાત જુદી છે. એક સામાન્ય કંપની જે સૉફ્ટવૅર એક લાખમાં બનાવે તે IBM વાળા ‘અમે તો બ્રાન્ડેડ છીએ’ કહીને બે કરોડમાં ગ્રાહકને વેચીને ઉલ્લુ બનાવે છે. આ ધંધામાં ધોળે દહાડે લુંટ ચાલે છે.

તમને અમારો જ દાખલો આપું. કૉર્પોરેશન બૅંકની મધ્યસ્થ બૅંનિકગ સિસ્ટમનું અમે ઑટોમેશન કર્યું છે. બૅંકને એની બધી જ શાખાઓ સાથે સાંકળીને એવું માળખું તૈયાર કરવામાં આવ્યું છે કે કાશ્મીરના ATM માંથી પૈસા ઊપડે તો ય હેડ ઑફિસમાં જાણ થાય. આ સિસ્ટમ બનાવવાનો અમે ૨૦ કરોડ ચાર્જ લીધો છે. એમાં સૉફ્ટવૅરની કિંમત ફક્ત સાડા ત્રણ કરોડ છે. બાકીના રૂપિયા હાર્ડવેર તથા નેટવર્કિંગ વ્યવસ્થા ઊભી કરવાના લીધા. તમને જાણીને આશ્ચર્ય થશે, કે એક

જાણીતી કંપનીએ આ જ કામ માટે ૫૦૦ કરોડનું ટૅન્ડર ભર્યું હતું !! હવે આ ભાર કોની કેડે આવત ? ગ્રાહકની કેડે જ ને ? અંતે તો બૅંક પોતાના ખિસ્સામાંથી આ ૫૦૦ કરોડ નહીં જ કાઢે. એટલે કે આ અન્યાય સમાજે જ વેઠવાનો થાય. અઢળક નફો રળીને આવી વિરાટકાય કંપનીઓ થોડાક રૂપિયા 'કૉર્પોરેટ સોશિયલ રિસપોન્સિબિલિટી'ના રૂપાળા નામ હેઠળ સામાજિક પ્રવૃત્તિઓમાં વાપરીને વાહવાહ મેળવે છે. આખો ખેલ તો મર્સિડિઝના ભાવે ઘરાકને 'મારુતિ' પધરાવી દેવાનો હોય છે."

મેં જિંદગીમાં પહેલી જ વાર કોઈ બિઝનેસમૅનના મોઢે આવી વાત સાંભળી ! સુરેશના અવાજમાં સચ્ચાઈનો રણકો સંભળાય છે.

સુરેશ આગળ ચાલે છે... "આવાં અતિશય મોંઘા સૉફ્ટવૅર સિમેન્ટ કંપનીઓ ખરીદે, પેટ્રોલિયમ કંપનીઓ ખરીદે, દવાની કંપનીઓ ખરીદે એટલે શું પરિણામ આવે ? સિમેન્ટના ભાવ આસમાને ચડે, પેટ્રોલ ભડકે બળે અને ગરીબ માણસ મોંઘી દવાઓ ન પરવડવાને કારણે મરી જાય ! બીજાને જે કરવું હોય તે કરે. ૧૯૯૮માં બે કરોડના ટર્નઑવરથી ૨૦૦૯માં અમે ૪૦ કરોડે અને ૭૦૦ કર્મચારીએ જ પહોંચી શક્યા છીએ, તેના મૂળમાં મારી ઉઘાડેછોગ લૂટ ન ચલાવવાની ફિલસૂફી છે. ઘણાં મને "પાગલ" સમજે છે. ભલે સમજે !

હું એવા સૉફ્ટવૅર બનાવું છું કે અમારા હરીફ ઇન્ફોસિસ અને ટી.સી.એસ. છે. એ મહાકાય કંપનીઓની સામે અમે સારી લડત આપી રહ્યા છીએ. વિરાટોની સભામાં વામન !"

"સુરેશ, આખી દુનિયા 'ઇન્ફોસિસ' અને 'વિપ્રો'નું નામ જાણે છે. તમારી કંપની લગભગ એટલી જ જૂની હોવા છતાં બજારમાં જાણીતી નથી. શા માટે ?"

"બહેન, ભારતની કોઈપણ બૅંકમાં જઈને પૂછો ને ! બધાં મને અને મારી કંપનીને જાણે છે."

"પરંતુ પબ્લિક તો નથી જાણતી ને ?"

"પબ્લિકને જણાવીને મારે શું કરવાનું ? જાહેરાત પાછળ એક રૂપિયો ય નથી વાપરતો. ચેન્નાઈના આ ખૂણામાં બેઠો બેઠો ભારતભરના લોકોના રૂપિયાની ઊથલપાથલ કરવાની તરકીબો બૅંકોને શીખવું છું. હું તો એક જ કામ કરું છું. અપંગ કે સમાજ દ્વારા સ્વીકૃત ન થાય તેવાં 'ડિફરન્ટલી એબલ્ડ પિપલ' (ડિસએબિલ્ડ શબ્દ નથી વાપરવો)ને બનતી મદદ કરું છું.

હું તો વ્યાજબી ભાવે સૉફ્ટવૅર વેચું છું. આ ભાવે ય નફો તો થાય જ છે. અમે નિયમિત ટેક્સ ભરીએ છીએ, પ્રૉવિડંટ ફંડ કાપીએ છીએ અને સારા પગાર પણ આપીએ છીએ. બોલો, આમાં ખોટું શું છે ?

’૯૦ના દાયકાની શરૂઆતમાં જ મેં નક્કી કર્યું હતું કે મારી કંપનીમાં આવા કર્મચારીઓની ભરતી કરીશ અને હવે તો એ મારું મિશન થઈ ગયું છે. અમારે રિશેપ્શનિસ્ટની જરૂર હતી. પાર્થસારથિ નામના માણસનો ફોન આવ્યો. એને બંને પગે પોલિયોની અસર રહી ગઈ હતી. મેં એને ફોન પર જ કહી દીધું, “ભાઈ, તું ઇન્ટરવ્યૂ માટે જ ન આવતો કેમ કે અમારી ઓફિસ પહેલે માળે છે. તારાથી સીડી નહીં ચડી શકાય.” પણ એ તો આવ્યો. ખૂબ મહેનતે સીડી ચડીને ઇન્ટરવ્યૂમાં પાસ થયો. મેં છેલ્લો સવાલ પૂછ્યો, “ભાઈ, તું રોજ આ રીતે સીડી ચડીને આવી શકીશ ?” એ તો કહે, “યેસ, સર !”

મેં એ જ દિવસે એપોઇન્ટમૅન્ટ લેટર ઇશ્યૂ કર્યો. આવા માણસને સફળતા ન મળે તો જ નવાઈ ! ફક્ત ગવર્નમેન્ટ દ્વારા ચાલતી કમ્પ્યૂટર ઇન્સ્ટિટ્યૂટમાં ભણેલો એ પાર્થસારથિ પછી તો પ્રોગ્રામર બન્યો, પછી સૉફ્ટવૅર મૅનેજર અને આજે તો અમારી ઘણીબધી ટીમોનો ડાયરેક્ટર છે. કેટકેટલી વાર વિદેશ જઈ આવ્યો છે... અસંખ્ય બૅંકોમાં કામ કરી આવ્યો, પરણ્યો, પોતાનાથી ચલાવી શકાય તેવી ગાડી પણ લીધી અને આજે બે બાળકો સાથે કુટુંબ કિલ્લોલ કરે છે.”

પાર્થસારથિને અમે બેઠા છીએ તે કૅબિનમાં સુરેશ ફોનથી બોલાવે છે. મારી આંખમાંના આંસુ બંને જોઈ લે છે. કોઈ કાંઈ બોલતું નથી પણ ઘણું બધું કહેવાઈ જાય છે ! આ કંપનીના ૭૦૦માં થી ૧૦૦ કર્મચારીઓની આવી જ હૃદયદ્રાવક કહાણીઓ છે.

“જ્યારે જ્યારે લેઝર સૉફ્ટની કર્મચારી માટેની જાહેરાત પેપરમાં આવે છે, ત્યારે દિલ્હી-ગુજરાતથી પણ આવા ‘અલગ રીતે વિચક્ષણ’ લોકોની અરજીઓ મળે છે. અમે પોલિયોગ્રસ્ત કર્મચારીઓથી શરૂઆત કરી એ પછી બહેરા-મૂંગા કર્મચારીઓ લીધા. શરૂઆતમાં એમને તાલીમ આપવામાં ઘણી મહેનત પડી, પરંતુ હવે તો એમાંના ઘણા બીજાને ટ્રેઇનિંગ આપે છે. અત્યારે લેઝર સૉફ્ટમાં આવા ૨૦ કર્મચારીઓ છે. અત્યારે અમે ‘લાઈટ’ નામનો એક ટ્રેઇનિંગ પ્રોગ્રામ ફક્ત આ પ્રકારના કર્મચારીઓ માટે જ ચલાવીએ છીએ, જેમાં તેમને મહિને ૫,૦૦૦/-નું સ્ટાઇપેન્ડ મળે છે. છ મહિના પછી તેમની પરીક્ષા થાય, પાસ થાય એ બધાને કંપની નોકરી આપે છે. અને મોટા ભાગના પાસ થઈ જ જાય છે, એ ખાસ લખજો ! આવા લોકો ભારે મહેનતુ હોય છે. અમે તો આર્ટસ-કૉમર્સ ગ્રેજ્યુએટ્સને પણ લઈએ છીએ. મોટા ભાગની ફેન્સી સૉફ્ટવૅર કંપનીઓ કમ્પ્યુટર કે આઇ.ટી. એન્જિનિયરોને જ નોકરી આપે છે. અમે તો એન્જિનિયર્સને ‘વધારે સ્માર્ટ’ કે આર્ટ્સવાળાને ‘ઓછા સ્માર્ટ' ગણતા જ નથી. પ્રોગ્રામિંગ તો બધાંએ શીખવું જ પડે ને ? અમે તો દસમું પાસનેય લીધેલા છે. આજે તેમના હાથ નીચે એન્જિનિયરો કામ કરે છે. અત્યારે તો આખી પેઢી હોશિયાર છે. જે શીખવો તે શીખી જાય. અમારે ત્યાં ડ્રાઇવરને ય જો પ્રોગ્રામ બનવાની હોશ થાય તો અમે શીખવીએ છીએ. કેટલાય ગરીબ ઘરના ડ્રાઇવર્સ આજે આ કંપનીમાં પ્રોગ્રામર્સ છે.”

“સુરેશ, તમે તો એવી વાત કરો છો કે કોઈપણ માણસ ધારે તો પ્રોગ્રામર બની શકે. આ કામ એટલું

સહેલું છે ?”

“હા.. મહેનત કરવાની તૈયારી હોવી જોઈએ. આ કાંઈ રૉકેટ સાયન્સ નથી. અમારી કંપનીના કર્મચારીઓ અમારી સમાજ પ્રત્યેની સભાનતા સમજીને ખૂબ સહકાર આપે છે. કંપની તરફની તેમની પ્રતિબદ્ધતા અનોખી છે. પાંચસો-હજાર રૂપિયા માટે અહીંથી નોકરી છોડીને કોઈ જતું નથી. ૧૯૯૮માં અમે એક વાર સૉફ્ટવૅર કંપનીઓ જે વિસ્તારમાં પૉશ ઑફિસો ધરાવે છે તે વિસ્તારમાં કંપની ખસેડવાનું વિચાર્યું હતું પરંતુ પછી મેં કર્મચારીઓ વિશે વિચાર્યું. મારા કર્મચારીઓ એટલે દૂર બસોમાં શી રીતે આવે ? ઘણું વિચારીને આ મધ્યમવર્ગીય વિસ્તાર વલ્લસરવક્કમ પસંદ કર્યો. ૧૯૯૦માં અહીં મકાન ૧,૦૦૦/- માં ભાડે મળતું. આજે ૩,૦૦૦/- થયા છે પરંતુ છતાંય પોસાય તેવું છે. ઘણા ઘરો તો કંપનીએ જ ખરીદી લીધાં છે. રોજ બેથી ત્રણ કલાક જવાઆવવામાં બગાડવા કોને ગમે ?

આ કંપનીમાં અમે એવું વાતાવરણ સર્જ્યું છે, કે કર્મચારી નવું શીખે, સારી રીતે કામ કરી શકે, તનાવ ન અનુભવે, તેમનું સ્વાસ્થય સારું રહે તથા જીવનધોરણ ઊંચું આવે. મારે ત્યાં વર્ષો પહેલાંની શરૂઆતના જે પાંચ કર્મચારીઓ હતા, તેમાંથી ફક્ત એક જ બીજે ગયો છે. દર વર્ષે અમે ૨૦%ના દરે પ્રગતિ કરી રહ્યા છીએ. બૅંકો પાસેથી એકેય રૂપિયો અમે વ્યાજે લીધો નથી તથા મારે રૂપિયાનું ય દેવું નથી. કર્મચારીઓ ખુશ છે અને મને સમાજ માટે કાંઈક ઉપયોગી કર્યાનો સંતોષ છે.

હા, ૨૦૦૦ના વર્ષમાં અમે ILFS પાસે નાણાંની મદદ લીધી હતી. મારી કંપનીનું કામ અને પ્રગતિ તથા બજારની રૂખ જોઈને ઘણા તકસાધુ લોકોએ મને સમજાવ્યો, કે બૅંકો આપવા તૈયાર હોય, તો મૂડી લઈને કંપનીને પબ્લિક લિમિટેડ કરવી જ જોઈએ. એ વખતે અમારું ટર્નઑવર ફક્ત પાંચ કરોડ હતું, તે છતાં **ILFS** એ ૩૦ કરોડનું મૂલ્ય આંક્યું અને ૧.૬% હિસ્સો ખરીદ્યો. ફક્ત ત્રણ જ વર્ષમાં તેમને રોકડી કરવાની ઇચ્છા થઈ. રોજ મારું લોહી પીવા લાગ્યા... કંપની વેચી દો અને અમારા રૂપિયા દૂધે ધોઈને પાછા વાળો... બીજો કોઈ હોત તો રોકડી કરીય લીધી હોત પરંતુ મને તો મારી કંપનીની પ્રગતિમાં રસ હતો. વળી જે વ્યક્તિ કંપની ખરીદે, તે અમારા કર્મચારીઓને તો રસ્તે જ રઝળાવી દે. મેં સાચવેલાં ‘ડિફરન્ટલી એબલડ’ કર્મચારીઓ ક્યાં જાય ?

‘સિમેન્સ’ અને ‘I-Flex’ જેવી માતબર કંપનીઓ અમારી કંપની ખરીદવા તૈયાર હતી. તેઓ ફક્ત ‘ILFS’ નો હિસ્સો જ નહીં, આખેઆખી કંપની ખરીદી શકે તેમ હતા. હું ખરેખર મૂંઝાઈ ગયો હતો. શું કરું ? ચિંતાઓ, સમયનો પારાવાર દુર્વ્યય અને કર્મચારીઓમાં વ્યાપેલો ફફડાટ. આ ડામાડોળ હાલતમાંથી મેં જ રસ્તો કાઢયો. ILFS પાસેથી મારો વેચેલો હિસ્સો હું જ ખરીદી લઈશ. મોં માંગી કિંમતે !

તેથી જ ૨૦૦૬માં મેં બૅંકો, કર્મચારીઓ અને ખુદના મળીને નાણાં ભેગાં કર્યા. ૪-૫ કરોડ ભેગા કર્યા અને મારો હિસ્સો ખરીદી લીધો. આજેય લોનના હપ્તા ભરું છું.”

“સુરેશ, ભવિષ્ય કેવું દેખાય છે ?” હું પૂછું છું.

“અત્યંત ઉજ્જવળ ! મારા કર્મચારીઓએ કંપની પાછી ખરીદવામાં ૫,૦૦૦/-થી ૧ લાખ સુધીનો સ્વચ્છિક ફાળો આપ્યો છે. પાંચ વર્ષમાં કર્મચારીઓની સંખ્યા ૨,૫૦૦ એ અને ટર્નઑવર ૧.૩૦ કરોડે પહોંચશે. તેવી ધારણા છે. અમારા ૭૦% ગ્રાહકો ભારતમાં અને બાકીના યુરોપ, મધ્યપૂર્વ

અને આફ્રિકામાં છે. યુ.એસ.એ. ખાતે પણ વાટાઘાટો ચાલી રહી છે.”

IT કંપનીઓએ ભારતભરમાં એવી હવા ઊભી કરી છે, કે એ લોકો બધાંથી અલગ જ હોય ! રૉકેટ સાયન્સના જાણકાર હોય... જાણે ! અરે ભાઈ, આમાં કાંઈ જ લેમરસ નથી. અમેય પ્રૉડકટ્સ જ છીએ. એને માટે ફેન્સી કૅમ્પસની શી જરૂર ?

“સુરેશ, ભારતની દિગ્ગજ આઇ.ટી. કંપનીઓ સામે તમે શી રીતે ટકી શકો છો ?”

“મારી પાસે એવી ટૅક્નૉલૉજી છે – જુઓ તમને સમજાવું. આખા ભારતમાં – કદાચ વિશ્વભરમાં – આ એક જ કંપની છે, કે જેણે ‘જાવા’માં બૅંકિંગ સિસ્ટમ વિકસાવી છે. અમે એવું સૉફ્ટવેર બનાવ્યું છે, કે જે ‘સ્કેલેબલ’ (ક્ષમતા વધારી શકાય તેવું) છે. ફૅડરલ બૅંકનો ધંધો આજે ૨૦૦ કરોડનો હોય તોય. આ સૉફ્ટવેર ચાલે અને કાલે પાંચ બ્રાન્ચ ઉમેરાય તો પણ નવો ખર્ચો ન થાય. ૨૦૦૮ના છેલ્લા ત્રણ મહિનામાં જ અમને ૩૦થી ૪૦ નવા બૅંકોનાં કામો મળ્યાં છે. મંદી અમારે માટે તો ફાયદામંદ જ પુરવાર થઈ છે. બૅંકોનાં મોડું મોડુંય ડહાપણ આવ્યું છે, કે રાષ્ટ્રીયકરણથી તેમનું જ નુકસાન થયું છે. ખર્ચા ઘટાડો, ગ્રાહકો વધારો, ડિપોઝિટો વધારો તો જ કમાવાશે. આ બધું કરવા માટે તેમને અમારી જરૂર પડવાની જ.

માર્કેટિંગમાં હું બહુ જ કાચો પડું છું એટલે ‘સ્ટેટ બૅંક ઑફ ઇન્ડિયા’ના ભૂતપૂર્વ મૅનેજિંગ ડિરેક્ટર શ્રી વેંકટચલમને મેં હવે લેઝર-સૉફ્ટમાં ચૅરમૅન તરીકે આમંત્રીને અમને તેમની નિશ્રામાં સમાવવા સમજાવી લીધા છે. તેમને બૅન્કિંગનું અગાધ જ્ઞાન તો છે જ, પરંતુ કંપની માટે ચોક્કસ દૃષ્ટિ છે તથા ભારતભરમાં તેમને માટે સહુને પુષ્કળ માન છે. તેમને મળીને મેં વિનંતી કરી, “સર, આપ અમારા ચૅરમૅન બની જાઓ. ફક્ત કાગળ પર નહીં, ખરા અર્થમાં, સર ! કંપનીનું ફાઇનાન્સ, માર્કેટિંગ, સંપૂર્ણ વ્યૂહરચના, ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ... બધું જ આજથી આપના હાથમાં સોંપું છું. મારી વિનંતી પાછી ન ઠેલશો !”

એ દિવસથી જ કંપનીના ક્લેવર બદલાઈ ગયાં. અમે પ્રૉફેશનલ માર્કેટિંગ ટીમ બનાવી. વિદેશથી મોટા-મોટા ઑર્ડર આવવા લાગ્યા છે. હજી તો ટ્રેઝરી, મ્યુચ્યું અલ ફંડ્ઝ, વિદેશી ચલણ, હૅલ્થકેર જેવાં અનેક ક્ષેત્રોમાંથી કામો આવ્યાં જ કરશે. તમને એક અંદરની વાત કરું ? જે રીતે સૉફ્ટવૅર કંપનીઓ નવી-નવી શોધ કરે છે અને મોબાઈલ કંપનીઓ જે ઝડપથી સેવાઓનું જાળું વધારી રહી છે તે જોતાં એ દિવસ દૂર નથી, કે જ્યારે તમે બૅન્કિંગથી માંડીને ઇન્સ્યુરન્સ સુધીનું દરેક કામ હાઇ-ટૅક સૉફ્ટવેરની મદદથી મોબાઇલ પર જ કરી શકશો. આવી ક્રાંતિના પ્રણેતા બનવામાં લેઝર સૉફ્ટ ગર્વ અનુભવે છે.

હાલમાં હું દિવસના ૧૮-૨૦ કલાક કામ કરી શકું છું તેના પાયામાં મારી સમજદાર પત્ની છે. મારે કુટુંબમાં બે ટીનએજ પુત્રીઓ છે પરંતુ આ બધાં જ કર્મચારીઓ પ્રત્યે પણ મને એટલો જ પ્રેમ છે. હું જે કાંઈ કહું છું, કરું છું બધાંમાં પ્રેમનો અંશ હોય તે મારે માટે પૂરતું છે.”

“નાનપણમાં સ્વામી વિવેકાનંદનાં પુસ્તકોની અસર મારાં મન પર કાયમી અંકિત થઈ ગઈ હોય તેમ જણાય છે.”

“હાસ્તો. જ્ઞાનયોગને કર્મયોગમાં તબદીલ કરો તો જ એ સમજણનું મહત્ત્વ છે.” સુરેશ બોલે છે અને એ જ વખતે બંને પગે પોલિયોવાળો એક કર્મચારી અમારી બાજુમાંથી કાગળો લઈને પસાર થાય છે.

હું મનોમન મુસ્કરાઉં છું... વૉટ અ વન્ડરફૂલ વર્લ્ડ....

તાજા કલમ : સુરેશ કામથ સાથેની મારી મિટિંગના બરોબર છ મહિના પછી ૨૦૦૯ની ૧૫મી ઑક્ટોબરે ‘પોલારિસ સૉફ્ટવેર’ નામની કંપની ૫૩ કરોડની કિંમતે ‘લેઝર સૉફ્ટ’ને ખરીદી લે છે. જોકે આજેય ‘લેઝર’ નામથી જ કંપની પોતાની ઓળખ જાળવીને કામ કર્યો જાય છે. કદાચ એક દિવસ એવો આવશેય ખરો કે એ વિરાટકાય કંપની આ નાનકડી કંપનીને ગળી જશે... હું તો એટલું જ ઇચ્છું છું કે ભારતભરની વિરાટકીય સૉફ્ટવૅર કંપનીઓની નસોમાં આ પ્રકારની દિલદાર નાની કંપનીઓનું લોહી દોડવા લાગે !

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને

મારી શીખ

છેલ્લાં ત્રેવીસ વર્ષમાં મેં જે કાંઈ કર્યું છે તેમાં ક્ષણેક્ષણ આનંદ મેળવ્યો છે. પહેલે દિવસે મારામાં જે ઉત્સાહ હતો, તેટલો જ આજેય છે. તેથી જ તમને ગમતું કામ કરજો. કાંઈક અનોખું કરવાની ઇચ્છા હોય તો કરજો. લોકોથી ન ડરશો. મને તો કેટલાય કહેવા આવ્યા હતા. . .

“ભાઈ, સત્યનું પૂંછડું પકડીને આ દેશમાં ધંધો ન થાય ! કાળાંધોળાં કરવાં જ પડે.” એ બધાં ખોટા પડ્યા છે. સત્યનો પાલવ પકડીને વૈતરણી તરી શકાય છે.

જુઓ, દેશ માટે કાંઈક કરી છૂટવાની ભાવના હશે, દેશવાસીઓ માટે સારું કામ કરી જવાની ઇચ્છા હશે તો આ દેશમાં ઘણાં જરૂરિયાતમંદ માણસો છે. પડકાર ઝીલી લેજો. હિંમતે મર્દા તો મદદે ખુદા !

સોગિયું ડાચું કોઈને નથી ગમતું. હિન્દી ફિલ્મનું પેલું ગીત મને ખૂબ ગમે છે : પ્યાર બાંટતે ચલો... લાખો રૂપિયા હોય પણ મનની શાંતિ ન હોય, તો એ લાખ નહીં પણ રાખ છે, સમજી લેજો !



<u>અપના હાથ જગન્નાથ....</u>

રઘુ ખન્ના

‘કેશયુ ડ્રાઈવ’

રઘુ ખન્નાની ઉંમર ફક્ત ચોવીસ વર્ષની છે અને તેમણે કૉલેજ પૂરી થતાં જ પોતાની કંપની શરૂ કરી દીધી છે. ‘કૅશ્યુડ્રાઈવ’ એક એવો ધંધો છે, કે જેમાં નથી મૂડીની જરૂર કે ન તો ઑફિસની ! ફૅન્સી ટૅક્નૉલૉજીની કે અનુભવની આવશ્યકતા વગરના આ ધંધાએ સાબિત કરી દીધું છે, કે ધંધો કરવો હોય તો ‘યા હોમ’ કરીને નીકળવું પડે...

રઘુ ખન્નાને એક ઉદ્યોગસાહસિકોની કૉન્ફરન્સમાં જ્યારે હું સહુ પ્રથમ વખત મળી ત્યારે મનમાં એક જ વિચાર આવ્યો... "બહુ નાનો છે... હજી હમણાં જ તો એણે ધંધો ચાલુ કર્યો છે !" આ પુસ્તક માટે જે ઉદ્યોગસાહસિકોની મેં ઇન્ટરવ્યૂ લેવાની યાદી બનાવી હતી તેમાં રઘુના નામ પર મેં મનોમન ચોકડી મૂકી દીધી ! પરંતુ મેં જ્યારે એનું પ્રવચન સાંભળ્યું, ત્યારે મને ખાતરી થઈ કે આ માણસ તો ૨૦૦૮થી નહીં, જન્મથી લોહીમાં જ ઉદ્યોગસાહસિકતાનું ખૂન લઈને જનમ્યો છે.

શાળામાં કે કૉલેજકાળ દરમિયાન રઘુએ સખત સંઘર્ષ કર્યો છે. IITમાં પોતાની પસંદગીની શાખા પ્રાપ્ત કરવા માટે, ઇન્ટર્નશીપ માટે વિદેશ જવા, ધાર્યાં નિશાન પાડવા એણે પોતાની બુદ્ધિ, કરિશ્મા અને ક્યારેક જૂઠનો પણ સહારો લેવામાં નાનપ નથી અનુભવી.

સ્વપ્નનાં સાકાર કરવાં કાંઈપણ કરવું પડે તો કરવાનું. એવ્રીથિંગ ઈઝ ફૅર ઇન લવ ઍન્ડ વૉર ! કંપની શરૂ કર્યાના માત્ર સોળ જ મહિનામાં રઘુએ એક સાદા 'વિચાર'ની નકલ કરીને તેનું 'માલિકીના ધંધા'માં રૂપાંતર કરી દીધું છે.

"તમે મને કોઈપણ ગાડી આપોને ! ભારતમાં ગમે ત્યાં હું તમારી પ્રોડક્ટ કે કંપનીની જાહેરાત કરી આપીશ." પથ્થરમાંથી પાણી કાઢી શકે તેવો આ માણસ સ્પષ્ટપણે માને છે, કે બુદ્ધિ વાપરો તો ભલભલાં અઘરાં કાર્યો સહેલાં થઈ જાય. કોઈપણ પરિસ્થિતિમાંથી માર્ગ નીકળી જ આવે !

<u>અપના હાથ જગન્નાથ...</u>

રઘુ બન્ના

'કેશ્યુડ્રાઈવ'

રઘુ સિમલામાં જનમ્યો, મોટો થયો અને બગડ્યો.

"હું, સેંટ એડવર્ડ સ્કૂલમાં ભણ્યો. મારા પિતાજી હિમાચલ પ્રદેશ યુનિવર્સિટીમાં પૉલિટિકલ સાયન્સ વિષયના પ્રોફેસર છે અને મમ્મી હાઉસવાઇફ.

હું પાંચમા ધોરણમાં હતો ત્યારે જ મને એક ગાંડો વિચાર આવ્યો હતો. દિવાળી અગાઉ અમે એક કુંભારને પકડ્યો. તેની પાસે સુંદર કોડિયાં બનાવડાવ્યાં. એક રૂપિયાનું એક ! એ કોડિયાને દોઢ રૂપિયામાં વેચ્યાં. ઘેર ઘેર જઈને કોડિયાં તો વેચ્યાં જ, પરંતુ દરેક ગ્રાહકને મારી સહીવાળું બિલ પણ આપ્યું. બિલ પર 'મટકા હાઉસ' નામનો સિક્કો પડ્યો અને એ માટે રબર સ્ટૅમ્પ પણ મેં બનાવડાવ્યો હતો ! આમ, કદાચ ગળથૂથીમાં જ ધંધો કરવાના સંસ્કાર મેં પીધા હશે. કોડિયાંના ધંધામાં જે કાંઈ નફો થયો, તેમાંથી બધા ભાઈબંધોએ આઇસક્રીમ પાર્ટી કરી તથા થોડા ક્રિકેટના બૉલ ખરીદ્યા.

છઠ્ઠા-સાતમા સુધી તો હું 'લોર્ડ ઑફ ધ લાસ્ટ બૅંચ' હતો. મને નૃત્યમાં અને અનેકવિધ પ્રવૃત્તિઓમાં જ રસ પડતો. છઠ્ઠાની વાર્ષિક પરીક્ષામાં હું ઇતિહાસના વિષયમાં બે માર્કથી ફેઇલ થયો. મને સખત ધક્કો લાગ્યો. ટીચરને મળીને બે માર્ક ગ્રેસના મૂડી આપવા ઘણું કરગર્યો પરંતુ ટીચરે મને સાચી સલાહ આપી "બેટે, તુમ્હેં ઇસકી આદત પડ જાયેગી. વ્હાય ડોન્ટ યુ સ્ટાર્ટ સ્ટડિંગ હાર્ડ ?"

મને એમની વાતમાં તથ્ય લાગ્યું. એ દિવસથી મેં રખડપટ્ટી ઓછી કરીને મહેનત શરૂ કરી. આઠમા ધોરણની વાર્ષિક પરીક્ષામાં તો ત્રીજો નંબર આવ્યો. બસ, એ પળે જ મને ખાતરી થઈ ગઈ કે હું જે કાંઈ ધારીશ એ કરી શકીશ.

દસમું પાસ થઈને તરત જ હું મારી નાનીને ઘેર ચંદીગઢ રહેવા ગયો. IIT માં જવા માટેની જોઇન્ટ એન્ટ્રન્સ ઍક્ઝામ (JEE)ની તૈયારી માટે ચંદીગઢમાં ખૂબ સારા ટ્યૂશન ક્લાસિસ ચાલે છે. બાપરે ! ચંદીગઢમાં વિદ્યાર્થીઓ વચ્ચેની કૉમ્પિટિશન જોઈને તો મારા મોતિયા જ મરી ગયા ! અમારા ટ્યૂશન ક્લાસની પહેલી પરીક્ષામાં ફિઝિક્સમાં મને ઝીરો માર્કસ મળ્યા. ઘણા વિદ્યાર્થીઓ આવું રિઝલ્ટ આવે એટલે નાસીપાસ થઈને ક્લાસિસ છોડી દે. સ્ટેટ બોર્ડ માટે CET આપી દે. એમાં ય પાછા પડે એટલે અંતે NIITમાં ઍડમિશન લઈને જેમ-તેમ નાના-મોટા કોર્સ કરીને પતાવે.

મેં આઈ.આઈ.ટી.ની એન્ટ્રન્સ ઍક્ઝામ ૩૬૮૯મી રેન્ક સાથે ક્લિયર કરી. આને કારણે મને આઇ.આઇ.ટી. ગૌહાટી (આસામ)માં બૅચલર ઑફ ડિઝાઇનમાં પ્રવેશ મળ્યો. ભગવાને I.I.T. માં

એડમિશન તો અપાવ્યું, પણ કેવી ભંગાર બ્રાન્ચમાં ! મને ડિઝાઇનિંગમાં મુદ્દલેય રસ ન હતો. હું આખો દિવસ મારાથી મોટા વિદ્યાર્થીઓ સાથે બેસી રહેતો, પૂછતો : “અહીં મને બિલ્કુલ નથી ગમતું. શું કરું ?” એક વિદ્યાર્થીએ મને ‘Who moved my cheese ’ નામનું પુસ્તક વાંચવા આપ્યું. એ દોઢડાહ્યો મને કહે, “ભાઈ, આપણે ધારીએ એ બધું આપણને ન મળે. સંજોગોને સ્વીકારતાં શીખ !”

મેં હાર ન માની. જાન્યુઆરી ૨૦૦૪માં ગૌહત્તીને રામરામ કરીને, બૅગો પેક કરીને હું ચંદીગઢ પહોંચી ગયો. આઇ.આઇ.ટી.ની પ્રવેશ પરીક્ષાના ત્રણ મહિના પહેલાં ! ડિઝાઇન કોર્સમાં ફિઝિક્સ, કૅમિસ્ટ્રી અને મૅથ્સ સાથેનો મારો નાતો બિલકુલ છૂટી ગયો હતો, બધાં ટ્યુશન ક્લાસિસની બધી જ બેચ ભરાઈ ગઈ હતી.

મેં બી. એમ. શર્મા નામના ફિઝિક્સના પ્રોફેસરનું પ્રાઇવેટ કોચિંગ રાખ્યું. રાત્રે મોડા જ એમને સમય મળતો. તો હું અર્ધી રાત સુધી તેમની પાછળ પડી જતો. મનમાં સતત રટણ કરતો ટૅન્શન મત લો... આ વખત પણ વીતી જશે...

બીજી વખતની JEE માં ૨૫૫૯મો નંબર આવ્યો. AIEEE માં ૧૬૧૦મો. જેનો અર્થ એ કે IIT માં તો પસંદગીની શાખા ન જ મળે. લોકલ એન્જિનિયરિંગ કૉલેજમાં જોઈતી બ્રાંચ મળી જાય. પરંતુ માણસનું લોહી ચાખી ગયેલો વાઘ બીજે જાય ? મેં પણ IITનો સ્વાદ એકવાર ચાખી લીધો હતો તેથી હવે બીજે જવાનો તો સવાલ જ ન હતો.

આ રેંક સાથે IIT (દિલ્હી)માં ટૅક્સટાઇલ એન્જિનિયરિંગમાં અથવા IIT (રૂરકી)માં આર્કિટેકચરમાં અથવા M.Sc. (જિયોલૉજી)માં મળે તેમ હતું. ઉપરાંત IIT (ગૌહત્તી)માં સિવિલ એન્જિનિયરિંગમાં મળે તેમ હતું. તેથી ફરીથી મિયાં ઠેરના ઠેર ગૌહત્તી પહોંચી ગયા. મારી મમ્મીએ તો પૂછ્યું ય ખરું, “બાબા, તું ફરીથી ત્યાં ઍડજસ્ટ થઈ શકીશ ?”

મેં કહ્યું, “મમ્મી, હવે તો દુનિયાને દેખાડી દેવા ખાતર પણ મારે ઍડજસ્ટ થવું પડશે.”

જો કે પહેલે જ વર્ષે ૯.૧૪ (૧૦માંથી) જી.પી.એ. લાવીને મેં સિવિલમાંથી ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ઍન્ડ કૉમ્યુનિકેશનમાં પ્રવેશ મેળવી લીધો. હું એટલો ખુશ થઈ ગયો, કે સીધો પાર્ટી કરવા ગોવા ભાગી ગયો. પાછો કૅમ્પસ પર આવ્યો ત્યારે મારે માથે બે કમિટીઓ બેસાડી દેવામાં આવી. IIT માં આને ‘ડિસ્કો’ (ડિસિપ્લિનરી કમિટી – DISCO) ના હુલામણા નામે ઓળખવામાં આવે છે. ‘થ્રી ઇડિયટ્સ’ના પ્રોફેસર જેવા ત્રણ-ચાર બિહામણા પ્રોફેસર તરફથી પ્રશ્નોની ઝડી વિદ્યાર્થીઓ પર વરસાવવામાં આવે તથા પછી તે વિદ્યાર્થીને સજા ફટકારવામાં આવે. માંડ-માંડ મેં પરિસ્થિતિને કાબૂમાં લીધી.

એવામાં ત્રીજા વર્ષના વિદ્યાર્થીઓ માટે વિદેશમાં ઇન્ટર્નશીપની તક ઊભી થઈ. મને વિચાર આવ્યો... હું બીજા વર્ષમાં છું. મારાથી આ લાભ ન લેવાય ?

મેં એક ત્રીજા વર્ષના વિદ્યાર્થીનો બાયોડેટા મારી લીધો. ઇટાલીમાં એક પ્રોફેસરને મોકલી આપ્યો. સાથે IIT વિષે સુંદર પ્રેઝન્ટેશન પણ મોકલ્યું. આઇ.આઇ.ટી.માંથી ભણીને આગળ આવેલા તથા વિશ્વપ્રસિદ્ધ થયેલા C.E.O. ની યાદી પણ સાથે બીડી.”

"એટલે કે તમે તો તુક્કો જ લડાવેલો ! લાગ્યું તો તીર, નહીં તો તુક્કો !" મેં પૂછ્યું.

હાસ્તો. થઈ થઈને શું થાત ? એ ઇટાલીના પ્રોફેસર મારી અરજી કચરાટોપલીમાં ફેંકી દેત... ખરું ને ? મારી પાસે I.I.T. (મુંબઈ)ની ઑફર તો હતી જ. પરંતુ મને વિશ્વાસ હતો તે મુજબ યુનિવર્સિટી ઑફ રોમના પ્રો. ડેલિઝિયોનો વળતો જવાબ આવ્યો. ઍર ટિકિટ પણ આવી. મહિને ૩૫૦/- યુરોનું સ્ટાઇપેન્ડ અને રહેવા-ખાવાનું મફત. પ્રૉબ્લેમ એક જ હતો. પેલી C.V.માં મને કૉમ્પ્યુટરની C અને C++ તથા જાવા લેંગ્લેજ આવડે છે તેવું લખેલું હતું. મને આમાંની એકેય લેંગવેજ વિષે કક્કાની ય માહિતી ન હતી. મેં વિચાર્યું... ચાલને ભાઈ, પડશે તેવા દેવાશે... અપુન કે પાસ દિમાગ તો હૈ ના !

હું તો ઇટાલી પહોંચી ગયો . ત્યાં એક પીએચ.ડી.નો વિદ્યાર્થી ભાષાંતરકાર હતો. મારું મુખ્ય કામ અપંગો વાપરી શકે તેવાં સૉફ્ટવૅર ડિઝાઇન કરવાનું હતું. ધીમે ધીમે બધું ફાવવા લાગ્યું. કામ કામને શીખવે. રસોડામાં ય મારો એ સ્વભાવ કામ લાગ્યો. અમારા પ્રોફેસરને 'ઇન્ડિયન ફૂડ'નો ભારે શોખ ! મેં તો જિંદગીમાં કોઈ દા'ડો ઘરના રસોડામાં ય પગ નહોતો મૂક્યો. મેં સરને કહ્યું "આઇ કેન મેઇક એક્સૅલન્ટ ઇન્ડિયન ફૂડ !"

મારી મમ્મી-દાદી દિલ્હીમાં રાજમા-ચાવલ ખૂબ બનાવે. અમારા પ્રોફેસરને તો એમ જ, કે માથાના વાળ ઊભા થઈ જાય તેવું મસાલેદાર - ટેસ્ટી ફૂડ એટલે ઇન્ડિયન ફૂડ. હું 'ચિકન મસાલા' લઈ આવ્યો. તે મસાલો નાંખીને ધમધમાટ રાજમા બનાવી દીધા. પ્રોફેસર તો મને ભેટી પડ્યા... સો વાર 'થેંક્યુ' કહી દીધું ! મારું સ્ટાઇપેન્ડ વધારી દીધું. એમાંથી હું થોડું યુરોપ ફરીને ઇન્ડિયા પાછો આવી ગયો.

યુરોપમાં મેં જે પ્રોજેક્ટ કર્યો હતો તે અપંગ લોકોની આંખના ડોળાના હલનચલન પરથી કમ્પ્યૂટરનો મહત્તમ ઉપયોગ શી રીતે કરી શકાય તે અંગે હતો. ભારત આવ્યા પછી પણ એ સૉફ્ટવૅરને બીજા કયા ઉપયોગમાં લઈ શકાય તે અંગે હું સતત વિચારતો.

એવામાં મેં એક લેખ વાંચ્યો ડ્રાયવર્સ ગાડી ચલાવતાં ઝોકે ચડી જાય, તે કારણસર વિશ્વભરમાં અસંખ્ય અકસ્માતો સર્જાય છે. જો ડ્રાયવરની આંખો કેટલી વાર ઝબકે છે તેની કો'ક રીતે નોંધણી થઈ શકે, તો કેટલા ઝબકારા પછી એ આંખ થાકીને ઝોકે ચડી છે તે જાણી શકાય.
'બી.એમ.ડબલ્યુ' અને 'વૉક્સવેગન' જેવી વિશ્વની જાણીતી કંપનીઓને આ પ્રોજેક્ટમાં ઊંડો રસ હતો. IIT (ગૌહાટી)ની 'બિઝનેસ પ્લાન હરીફાઈ'માં મેં 'ડ્રાઉઝી ડ્રાયવર ડિટેકશન સિસ્ટમ' નામનો પ્રોજેક્ટ રજૂ કરીને પ્રથમ ઇનામ મેળવ્યું. આ આઇડિયાનો ઉપયોગ કરીને અનેક અકસ્માતો નિવારી શકાય છે.

ફાઇનલ હરીફાઈ મુંબઈમાં હતી. મારા ઉપરાંત બીજા ૧૯ હરીફો આવા જ 'ધાંસુ' આઇડિયાઝ લઈને આવ્યા હતા. ત્યાં હું આલોક કેજરીવાલને મળ્યો. તેઓ 'contestswin' નામની ઑનલાઇન લૉટરીની જબ્બર કંપનીના માલિક છે. મેં તેમને પૂછ્યું, "તમને આવો તદ્દન જુદો જ ધંધો કરવાનો આઇડિયા આવ્યો જ શી રીતે ?"

આલોક કહે, "અરે, હું તો સોફા પર બેઠો હતો ને તુક્કો સૂઝ્યો. આઇડિયા ઈઝ અ વેરી પાવરફૂલ થિંગ... દોસ્ત. આઇડિયા સારો હોય તો એમાંથી રૂપિયાના ઝાડ ખંખેરાય."

એમના શબ્દો મારા કાળજે કોરાઈ ગયા. કૅમ્પસ પર પહોંચ્યો ત્યારે અમારી બૅચ માટે ઇન્ટરવ્યૂ ચાલતા હતા. સ્લમબર્જર નામની વિરાટકાય ઑઇલ ઍક્સપ્લોરેશન કંપનીમાં મારો નંબર હતો. ઇન્ટરવ્યૂ લેનારે મને પૂછ્યું, "તને આ નોકરી નહીં મળે તો તું શું કરીશ ?"

મેં તો ભોળાભાવે કહી દીધું, "મારો ખુદનો ધંધો."

પેલા ભાઈનાં ભવાં ચડી ગયાં... "તો પછી અમારે ત્યાં ઇન્ટરવ્યૂ આપવા તું શા માટે આવ્યો છે ?"

મેં કહ્યું, "મારો ધંધો શરૂ કરવાની મૂડી કમાવવા માટે."

પત્યું ! 'સૉરી'નો જવાબ સાંભળી મારે બહાર નીકળી જવું પડ્યું. જો કે પછી સેમ્સંગમાં નોકરી મળી ગઈ. સાથે સાથે મેં 'લંડન સ્કૂલ ઑફ ઇકૉનોમિક્સ'માં 'માસ્ટર્સ ઇન ફાયનાન્સ' તથા અમેરિકાની જ્યોર્જિયામાં 'ફાયનાન્શિયલ એંજિનિયરિંગ'માં પ્રવેશ મેળવ્યો. મને શાંતિ થઈ. હાશ ! આઇ.આઇ.ટી.માંથી નીકળીશ એટલે ફાંફાં નહીં મારવા પડે. ફ્યુચર સબ સેટ હૈ !

જો કે વિધિએ મારે માટે કાંઈ જુદું જ નિર્માણ કર્યું હશે, તે ચોથા વર્ષમાં મને હિપેટાઇટિસ થયો. હું ઘરે ગયો. પાછો આવતાં સિમલાથી બાય રોડ દિલ્હી જતો હતો ત્યારે અમારી મોટરની આગળ જતી ટ્રકની પાછળ મેં પંજાબી ભાષામાં લખેલી એકબે લીટીની કવિતા જોઈ. વારંવાર મમળાવ્યા કરવાનું મન થાય એવી એ બે લીટી હતી... એ ક્ષણે જ મારા મગજમાં પેલો ઝબકારો થયો.

આખા દેશમાં અસંખ્ય કાર અને ટ્રક્સ ફરે છે. એમને જાહેરાતના માધ્યમ તરીકે વાપરવામાં આવે તો ?

ગૌહાટી પહોંચીને ઘણા મિત્રો સાથે મારા તુક્કાની ચર્ચા કરી. મોટાભાગના મિત્રોનો એક જ સૂર હતો, "ભાઈ, ખુદની કાર પર કોઈક ત્રાહિત કંપનીની જાહેરાત કરવી કોને ગમે ?" જો કે કેટલાક મિત્રોએ સારું સૂચન કર્યું : "'ઑરકુટ' પર તારી એક કમ્યુનિટી શરૂ કર અને લાગતાવળગતાઓનાં સૂચનો મંગાવ." (ઑરકુટ એક સોશિયલ નેટવર્કિંગ સાઇટ છે. જેમ પહેલાં જ્ઞાતિ-જાતિનાં મંડળો બનતાં, તેમ આજે કમ્પ્યુટર પર આવાં મંડળો બન્યાં છે, જેમાં તમે મિત્રો બનાવી શકો તથા વિવિધ પ્રકારે એકમેકના સંપર્કમાં રહી શકો.)

મને ઑરકુટવાળો આઇડિયા ગળે ઊતરી ગયો. મેં "બ્રાન્ડ ઑન વ્હિલ્સ" નામની કૉમ્યુનિટી ઊભી કરી. ફક્ત એક જ સવાલ તેમાં તરતો મૂક્યો "તમારી ગાડી પર કોઈ કંપનીનું સ્ટીકર મૂકીને કમાવામાં તમને રસ છે ? તો અહીં રજિસ્ટર કરો."

એ અરસામાં હું IITમાંથી સ્નાતક થયો. સેમ્સંગની નોકરી તો હાથ પર હતી જ. જો કે મારે તો અમેરિકા જઈને આગળ ભણવું હતું. એવામાં એક પિત્રાઈના મિત્ર સાથે વાતો કરતાં કરતાં મારા વિચારોમાં પરિવર્તન આવ્યું. એ અમેરિકા ભણીને આવ્યો હતો તથા તેણે પોતાની કંપની શરૂ કરી હતી. મને કહે, "તું બહાર (વિદેશ) જાયેગા, માસ્ટર્સ કરેગા, બાદ મેં તુજે યહી લગેગા કે ઇન્ડિયા આકર બિઝનેસ શુરૂ કરું. તો અત્યારે જ કરી દે ને ? સમય શા માટે બગાડે છે ?"

મને પણ એની વાતમાં દમ લાગ્યો. આમેય અમેરિકા જતાં પહેલાં હું બે-ત્રણ મહિના ફ્રી જ હતો. મેં એક 'વેબસાઇટ' બનાવીને આ ગાડીવાળા તુક્કાનો પ્રચાર શરૂ કર્યો. હું I.I.T.નો વિદ્યાર્થી છું, મારો

આ વિચાર છે, ધંધા માટે આ જોરદાર વિચાર છે... વગેરે માહિતી સાથે હું વિવિધ છાપાંઓમાં પહોંચ્યો. એક દિવસ ‘રવિ તિવારી’નો ફોન આવ્યો.

“મૈં ‘હિન્દુસ્તાન’ સે બોલ રહા હું” - ફોનમાંથી અવાજ આવ્યો. મેં કહ્યું, “હિન્દુસ્તાન સે તો મૈં ભી બોલ રહા હું.”

પછી મને ટ્યૂબલાઈટ થઈ, કે આ તો દિલ્હી તથા સમગ્ર ભારતના અત્યંત પ્રસિદ્ધ અખબાર ‘હિન્દુસ્તાન’માંથી ફોન હતો. રવિ તિવારીએ મારા વિશે ‘બિઝનેસ કે ધુરંધરો કા નયા આઇડિયા’ શીર્ષકથી સુંદર લેખ લખ્યો. તમારી ગાડી દ્વારા તમે કેવી રીતે કમાણી કરી શકો તેની ઝીણવટભરી માહિતી તથા મારો સેલફોન નંબર પણ લેખમાં હતા.

બીજે દિવસે, હું હજી તો પથારીમાં હતો ત્યાં જ મારો ફોન રણકવા લાગ્યો. લોકોએ મારા પર પ્રશ્નોનો મારો ચલાવ્યો. તમારી સ્કીમ શી છે ? અમને કેટલા ટકા મળે ? ગાડી ગંદી તો નહીં થાય ને ? વગેરે... સામેની બાજુ જેમને જાહેરાત કરવી હતી તેવી ઝવેરાતની લોકલ કંપનીઓ, જમીનની લે-વેચ કરતા એજન્ટ્સ વગેરેના પણ જાહેરાતના દર જાણવા માટે ફોન આવ્યા.

ત્રણ જ દિવસમાં ‘બ્રાન્ડ ઑન વિહલ્સ’ની વૅબસાઇટ પર ૧૫૦૦ કારમાલિકોએ પોતાની કાર જાહેરાત માટે રજિસ્ટર કરી સામે ૨૨ કંપનીઓએ જાહેરાતની જગ્યા મેળવવા અરજી કરી. ચંદીગઢના ‘ઇકૉનોમિક ટાઈમ્સ’ના એક રિપોર્ટરે મને સામેથી સંપર્ક કર્યો. તેમણે સાઉથ આફ્રિકાના એક ધનાઢ્ય વેન્ચર કેપિટાલિસ્ટ સાથે મને ઓળખાણ કરાવી. હું તો ખુશ થઈ ગયો. મારો આઇડિયા આ પૈસાદાર માણસ ભલે ખરીદી લેતો... હું તો પૈસા લઈને છૂટો થઈ જઈશ, અમેરિકા જઈને આગળ ભણીશ...

પણ એ તો હવામાં જ ગોળીબાર કરનાર હતો. બંટી-બબલી (ઉલ્લુ) બનાવવાની જ વાતો ! મેં નિર્ણય કરી લીધો. જો ભી કરના હૈ, ખુદ કરના હૈ. મારા બચ્ચાની આળપંપાળ મારાથી સારી કોઈ જ ન કરી શકે.

૨૦૦૮ની ૨૩મી ઑગસ્ટે મેં ‘બ્રાન્ડ ઑન વ્હીલ્સ’નાં પ્રાઈવેટ લિમિટેડ કંપની તરીકે વિધિવત શ્રીગણેશ કર્યાં. અમેરિકા જવાનો વિચાર પડતો મૂક્યો. મારી મા તો ખુશ થઈ ગઈ. કહે, “બેટા જય માતા દી કરકે શુરૂ કર દે !” જે ચાર મિત્રોએ મને શરૂઆતમાં નાની-મોટી મદદ કરી હતી. તેમને મેં મારા આ સાહસમાં જોડાવા આમંત્ર્યા. ધંધામાં જોખમ તો હોય જ. એ ચારેય કૅમ્પસ પરથી મળી ગયેલ કાયમી નોકરીઓમાં રાજી હતા. બધાંએ મારી ઑફર નકારી – નો થેંક્સ !

મેં વીસ હજાર ખર્ચીને નવી વૅબ-સાઈટ બનાવી. થોડા વખતમાં જ મને કોઈએ પ્રશ્ન પૂછ્યો, “સાઉથ આફ્રિકામાં ‘બ્રાન્ડ ઑન વિહલ્સ’ નામની એક કંપની છે. એ તમારી જ કે ?” મને તરત જ ભાન થયું, કે એ કંપની જો કાલે સવારે મારી પર કૉપીરાઇટ ભંગના કાયદાની રૂએ કેસ ઠોકી દેશે તો હું કોર્ટ-કચેરીમાં એવો અટવાઈ જઈશ કે જિંદગીભર ઊભો નહીં થાઉં. મેં તરત જ મારી કંપનીનું નામ ‘cashudrive' રાખ્યું. લુધિયાણાના ‘બૉન બેકરી’ વાળા મારા સર્વ પ્રથમ ગ્રાહક બન્યા.

નાની-નાની દુકાનો તથા ધંધાર્થીઓએ મારો સંપર્ક કર્યો જ હતો. પરંતુ મારે તો પહેલેથી જ મોટી બ્રાન્ડ સાથે જ કામ કરવું હતું. સિમલામાં જાહેરખબરનાં પાટિયાં મૂકવાની સંપૂર્ણપણે કાયદાકીય

મનાઈ છે તેથી 'બૉન બેકરી' વાળાને મારો તુક્કો પસંદ પડી ગયો. ઑર્ડર તો મળી ગયો પરંતુ હવે ખરેખર ગાડીઓ પર સ્ટીકર ચોંટાડવાવાળા, સ્ટીકર્સ બનાવવાવાળા તથા વાઈનલ મટિરિયલ શોધવાની કવાયત કરવાની હતી. વાઇનલ (જેની પર સ્ટીકર છપાય છે.) તેનો ભાવ ૨૦થી ૨૦૦ ચાલે છે ! ક્વૉલિટી પર નક્કી થાય. મેં મોટરના કાચ પર સનકંટ્રોલ ફિલ્મ ચોંટાડતા કારીગરોનો સંપર્ક કર્યો. એમણે આવું કામ જિંદગીમાંય કર્યું ન હતું. વળી ભાવે એવા આપે કે મને પોસાય જ નહીં. મેં જાતે જ સ્ટીકર ચોંડવાનો પ્રયત્ન કર્યો. હું તો સાવ ફ્લૉપ ગયો. ઠેરઠેર કરચલીઓ તથા નાના-મોટા હવાના ફુગ્ગા રહી ગયા. વળી, ગાડીના દરવાજા નજીક જે હેન્ડલ હોય તેનું ધ્યાન રાખવાનું તો હું ભૂલી જ ગયો હતો. બરોબર એ જ જગ્યાએ ક્લાયન્ટની બેકરીનો લોગો હતો. એવામાં મારા પિત્રાઈએ મને સુભાષ શર્માનું નામ આપ્યું. સિમલાના શોખીન નબીરાઓ પોતાની કાર પર જાતજાતનાં સ્ટીકર લગાડાવવા એમના ગૅરેજ પર જતા. તેઓ 'પંડિતજી' તરીકે જાણીતા છે. સ્ટીકર્સ ચોડવાનો તેમને ત્રીસ વર્ષનો અનુભવ છે.

રાત-દિવસ જાગીને અમે 'બૉન બેકરી'નો ઑર્ડર પતાવ્યો. ૧,૨૩,૦૦૦/-નો પહેલો ચેક મળ્યો. સિમલામાં ઘેર બેઠા સેલફોનના માધ્યમથી ધંધો શરૂ થયો તો ખરો, પરંતુ અમારે ય જાહેરાત તો કરવી જ પડે ને ? 'બિઝનેસ સ્ટાન્ડર્ડ'માં મારા સાહસ વિષે લેખ આવ્યો. ૨૦૦૮માં 'રિલાયન્સ મ્યુચ્યુઅલ ફંડે' ૭૫ ગાડીઓ એક મહિના માટે બુક કરી. ટાટા ઇન્ડિકૉમે ત્રણ મહિના માટે ૧૨૫ કાર્સનું બુકિંગ કર્યું. ઉત્તર ભારતનાં ઝડપથી વિકસી રહેલાં લુધિયાણા, સિમલા, પતિયાલા તથા ચંદીગઢમાં આ ગાડીઓ મૂકવાની હતી.

અમે કારમાલિકને મહિને ૨૦૦૦-૩૦૦૦ આપીએ છીએ. જો કે, આટલું આપીએ છીએ. છતાં ય જલ્દી કારમાલિકો મળતા નથી. ૨૦૦૮માં જ મેં દિલ્હી ખાતે ઑફિસ ખસેડવાનું નક્કી કર્યું. ધંધાના વિકાસ માટે મોટા શહેરમાં રહેવું અનિવાર્ય હતું. ક્લાયન્ટસને મળવું, મારો આઇડિયા સમજાવવો તથા ઑર્ડર્સ મળે તો તેનો સંતોષકારક અમલ કરાવવા હું દિલ્હી શિફ્ટ થયો.

કોઈપણ ઑફિસમાં મળવા જઈએ તો સિક્યુરિટી ગાર્ડ તથા રિસેપ્શનિસ્ટના બે કોઠા વીંધવા સૌથી મુશ્કેલ છે. ઘણા જુદા-જુદા આઇડિયા વાપરીને મેં ઍડિદાસ નામની વિશ્વપ્રસિદ્ધ કંપનીનો ઑર્ડર મેળવ્યો. એવામાં જ 'મેરૂ કૅબઝ' નામની કંપનીએ મારો સંપર્ક કર્યો. તમારી ઍડ કરવા અમારી ટૅકસીઓ વાપરો અને અમને નાણાં આપો ! 'ઑટોગ્રાફિક ડિજિટલ' નામની એક બૅંગલૉરની ગ્રાફિક્સ-ડિઝાઈનિંગ કંપનીનો ફોન આવ્યો. તેમણે અનેક ગ્રાહકો સાથે મારી ઓળખાણ કરાવી કેમ કે મને ઑર્ડર મળે તો તેમને સ્ટીકર ડિઝાઇનિંગનું કામ મળે.

જાન્યુઆરી ૨૦૦૯ સુધીમાં અમે ૧૨,૦૦૦ કારનું રજિસ્ટ્રેશન પૂરું કર્યું છે. વૅન્ચર્સવાળાની નાણાં રોકવા માટે લાઇનો લાગવા લાગી. જો કે મોટાભાગના આવીને ચા-નાસ્તો કરીને પાછા વળતા, એમના ગયા પછી હું ય વિચારે ચડતો... આ બધા આવીને મારો સમય બરબાદ કરે છે ! આટલો સમય હું બીજા ઑર્ડર્સ લાવવામાં ગાળું તો મારું અને મારા ધંધાનું ભલું થાય !

આ ગાળામાં મારી ઓળખાણ શ્રી ધીરૂભાઈ અંબાણીના ભત્રીજા શ્રી વિમલ અંબાણી સાથે થઈ. મૅકર્ટક નામની કંપનીના પ્રૅસિડેન્ટ શ્રી ગુડિયો અલ્વિનો (જેઓ કૉક અને પેપ્સીની જાહેરાત માટેનું વાઇનલ (Vinyl) સપ્લાય કરે છે.) દ્વારા મને એમની ઓળખાણ થઈ. એમણે 'કૅશયુડ્રાઇવ'ને ઑર્ડર અપાવ્યા. આજે તો શ્રી વિમલ મારે માટે પ્રેરણારૂપ વ્યક્તિ છે.

૨૦૦૯ના એપ્રિલ સુધીમાં અમારી કમાણી ૨૧ લાખની થઈ છે. આજે છ જણનો સ્ટાફ છે. બૅંગ્લોર તથા ચેન્નાઈમાં બે-બે પાર્ટટાઈમ માણસોનો સ્ટાફ છે. ધીમેધીમે લૅઈઝ ચિપ્સ, પૅપ્સી, પિઝા હટ તથા ટાટા ડોકોમોના ઑર્ડર્સ મળ્યા. મને ઘણાંએ સલાહ આપે છે, કે "ભાઈ, મોટી બ્રાન્ડઝના ઑર્ડર મેળવવાનો લાભ ન રાખ. મોટી કંપનીઓમાં નિર્ણય લેવાતાં ઘણીવાર છથી બાર મહિના થઈ જાય છે." વાત ખોટી નથી, પણ ત્યાંથી સારા ભાવ મળે છે તથા સમયસર પેમેન્ટ મળી જાય છે.

૨૦૦૯ના ડિસેમ્બર સુધીમાં અમે ૨૧ બ્રાન્ડઝનો પ્રચાર પૂર્ણ કર્યો છે. ૮૬ લાખની કમાણી થઈ છે. ૨૦૧૦ને અંતે ૧ કરોડનું લક્ષ્યાંક પૂર્ણ થવાની આશા છે. નફાનું પ્રમાણ ૨૦થી ૩૦% જેટલું છે. મારા આઇડિયાની નકલ પણ થવા લાગી છે. 'Cash ar drive ' તથા 'cash ar wheels ' નામની લેભાગુ કંપનીઓ બજારમાં આવી ગઈ છે. પરંતુ બુદ્ધિ કંપની ખોલી કાઢવામાં નથી. એને ચલાવવામાં છીએ.

હવે હું ગ્રામ્ય-વિસ્તારોમાં પણ શાખાઓ ખોલવા ચાહું છું. ભારતમાં એ ક્ષેત્રે અત્યંત મોટું માર્કેટ છે. વળી આખા ભારતમાં એક જ બ્રાંડ માટે હજારો ગાડી ફરતી જોવાનું મારું સ્વપ્ન છે. ઘણા ઇન્વેસ્ટર્સ મને પૂછે છે, "તમારા બિઝનેસમાં વિકાસની શક્યતાઓ કેટલી છે ?" મારો તો એક જ જવાબ હોય છે, એ તો તમારી કોઈપણ વિચારને વેચવાની માર્કેટિંગની આવડત પર નિર્ભર છે."

અને રઘુમાં એ આવડત અભરે ભરી છે.

"જુઓ, મેં ક્યારેય ટ્રેનમાં રિઝર્વેશન નથી કરાવ્યું છતાં ય ક્યારેય બર્થ મેળવ્યા વગર પ્રવાસ નથી કર્યો. ધંધામાં ય મને એવું લાગે છે કે 'right business ' શોધો કે ન શોધો, 'right way of doing the business ' જરૂર શીખવો પડે.

<u>યુવાન ઉધોગસાહસિકોને મારી શીખ</u>

આજકાલ એક ગાંડપણ વકર્યું છે. યુવા ઉદ્યોગપતિઓએ નાણાં મેળવવાની દોટ મૂકી છે. નાનો શો ધંધાનો તુક્કો આવ્યો નથી, કે ગૂગલમાં પૈસા આપનાર (વૅન્ચર)ની શોધ ચાલુ થઈ નથી ! મેં તો બોલુંગા, એક-દો સાલ તક કામ કરોગે તો લોગ હી આપકો ટૂંઢતે આયેગે.

ઇન્ટરનેટ કી દુનિયા કા સબસે બડા ફાયદા હૈ - સબકુછ મુફ્ત મિલ જાતા હૈ. થોડા દિમાગ ચલાઓ તો શાયદ ખુદા ઔર માં-બાપ કે અલાવા સબકુછ પા સકતે હો.

કામ કરવાનો અનુભવ હોય તો સારું, પરંતુ અનિવાર્ય નથી. એટલિસ્ટ, મને તો અનુભવનો અભાવ નડતરરૂપ નથી થયો. અને એક ખાસ વાત, તમારો

આઈડિયા સાવ નવો જ હોય તો બહુ લોકોની સલાહ લેવા ન ફરશો. શરૂ કરી દો... આગે આગે ગોરખ જાગે.

ઝનૂન

એક વિચારને કારણે ઘણા યુવાનો ઉદ્યોગનું સાહસ ખેડવા તૈયાર થાય છે. તેમને ધૂન ઊપડે છે. કાંઈક નવું, જુદું, જમાના કરતાં - સમય કરતાં વહેલું સર્જવાની ખેવના તેમને ઉદ્યોગસાહસિક બનવા પ્રેરે છે. સ્વપ્નાંને સાકાર કરવાનું તેમને ‘ઝનૂન’ ઊપડે છે.



<u>પુસ્તકિયો કીડો</u>

આર . શ્રીરામ

ક્રોસવર્ડ (બુક-સ્ટોર્સ)

ધંધામાં ઝંપલાવવાની શ્રીરામની અદમ્ય ઈચ્છા ન હતી. એમની ઇચ્છા તો પુસ્તકરૂપી જલધિમાં અનંતપણે તર્યા કરવાની હતી. કદાચ એ ઇચ્છાની પૂર્તિ કરવા જ આ નૉન-ગ્રૅજ્યુએટે ભારતની સહુ પ્રથમ પુસ્તકની દુકાનોની શુંખલા શરૂ કરી. ભારતમાં વાચનનો 'રોગચાળો' ફેલાવવામાં શ્રીરામનો મહત્ત્વનો ફાળો છે.

આજ સુધી હું જે જે ‘શ્રીરામો’ને મળી છું તેમના કરતાં આ શ્રીરામ સાવ નોખા છે.

પ્રથમ, તે ભગવાનના અસ્તિત્વમાં માનતા નથી. ‘શ્રીરામ’ હોવા છતાં ! તેઓ નૉન-ગ્રૅજ્યુએટ છે. કૉલેજનાં પગથિયાં ચઢતાં ની સાથે જ ઊતરી ગયેલા ! અને તેઓ લગનરૂપી સંસ્થામાં માનતા નથી. ‘લોગ ક્યા કહેંગે’ તેની પરવા તેમણે ક્યારેય કરી નથી.

જીવનમાં શું કરવું છે, કે શું બનવું છે તેની પરવા કર્યા વગર તેઓ જીવ્યા છે. પોતાનો અંતરઆત્મા જાગૃત થઈને આદેશ આપે, તેની તેમણે રાહ જોઈ છે. એ આદેશાત્મક ચીજ એટલે પુસ્તકો.

પુસ્તકો માટેના તેમના પ્રેમે જ તેમને ધંધાની દિશા દેખાડી. તેમણે જે બુક-સ્ટોર્સ સ્થાપ્યા તેને કારણે ભારતના લોકો વર્ષો પછી પુસ્તકોની દુકાનમાં પગ મૂકતા થયા, પુસ્તકો ખરીદીને વાંચતા થયા તથા ગિફ્ટસ્ અને કાર્ડ્ઝની ફૅશન ચાલુ થઈ. નવી પેઢીનાં બાળકોમાં વાંચનનું વળગણ થયું.

અત્યારે તમે જે પુસ્તક વાંચી રહ્યા છો, તે તમારા સુધી પહોંચાડવામાં ય શ્રીરામનો જ હાથ છે. મારા જેવી અનુવાદિકા તો નમ્રપણે શ્રીરામને ‘થેંક્યુ' કહેવા જ ચાહે. ‘ક્રૉસવર્ડ’ ન હોત તો અનુવાદક તરીકેની મારી ઓળખ જ ન હોત. ગુજરાતી વાચકો સુધી મને પહોંચાડનાર શ્રીરામનો ખૂબ ખૂબ આભાર...

પુસ્તકિયો કીડો

આર . શ્રીરામ

ક્રોસવર્ડ (બુક-સ્ટોર્સ)

એક સંયુક્ત કુટુંબનાં ચાર બાળકોમાં હું સૌથી મોટો. મારો જન્મ મદ્રાસના અત્યંત રૂઢિચુસ્ત પલક્કડ બ્રાહ્મણ પરિવારમાં થયો. હું ફક્ત ત્રણ જ વર્ષનો હતો ત્યારે મારી અમ્માનું અવસાન થયું. મારી નાની બહેન તો ફક્ત બે જ વર્ષની હતી. પિતાજીએ થોડા જ વખતમાં પુનર્લગ્ન કર્યાં. અમારી સ્કૂલમાં લાઇબ્રેરીનો એક તાસ રોજ રહેતો, તેથી નાનપણથી જ મને વાંચવાની લત લાગી. જે હાથમાં આવે તે વાંચી કાઢું. અરે, સેકન્ડહૅન્ડ બુક્સ પણ ખરીદી લાવું. મને રમતગમતનો પણ ખૂબ શોખ હતો. શાળાકીય રમતોત્સવમાં હું ઘણીબધી સ્પર્ધાઓમાં ભાગ લેતો. પિતાજી 'ભેલ' (ભારત હૅવી ઇલેક્ટ્રિક લિમિટેડ)માં જનરલ મૅનેજરની કક્ષાએ પહોંચ્યા, પરંતુ ઍન્જિનિયર ન હોવાથી ક્યારેય એથી ઊંચી પાયરીએ ન પહોંચી શક્યા. મારે માટે તેમણે ખૂબ ઊંચા ખ્વાબ દેખા હતા. હું 'ભણેશ્રી' ન હતો. પરંતુ થોડી મહેનતે ૧થી પમાં નંબર લાવતો. બારમામાં આવ્યો ત્યારથી જ મનમાં ગડમથલ ચાલુ થઈ ગઈ હતી... મારે ખરેખર ઍન્જિનિયરિંગ કરવું છે ખરું ?... તમારું વાંચન વિશાળ હોય ત્યારે તમે જાતને વિવિધ પ્રકારના પ્રશ્નો પૂછવા લાગો છો. હું તો સાતમામાં હતો, ત્યારથી જ મનોમન વિચારતો. હું કોણ છું ? આ જગતમાં આવવાનું મારું પ્રયોજન શું છે ? મારા ઘરમાં તો સતત દીવાબત્તી ને પૂજા-આરતી ચાલ્યાં જ કરતાં પરંતુ મને તો ઈશ્વરના અસ્તિત્વ વિશે ય શંકા થતી.

તેથી જ કારકિર્દીઓની શરૂઆત મેડિકલથી અને અંત એન્જિનિયરિંગથી આવે તે માન્યતાની મને ભારે સૂગ હતી. છતાં ય મારા પિતાજીના આગ્રહને કારણે મેં આઈ.આઈ.ટી.ની પ્રવેશ-પરીક્ષા આપી અને નાપાસ થયો. મેં મદ્રાસની લૉયોલા કૉલેજમાં બી.એસસી. વીથ મૅથ્સમાં પ્રવેશ લીધો તથા પહેલે જ વર્ષે 'ડિપ્લોમા ઇન વિઝ્યુઅલ કૉમ્યુનિકેશન'માં પણ પ્રવેશ લીધો. સાંજે-સાંજે હું ક્રિયેટિવ રાઇટિંગ, કૉપી-રાઇટિંગ, ફૉટોગ્રાફી અને આર્ટ શીખતો. કોર્સ પૂરો થતાં જ મને ખૂબ જ જાણીતી ઍડવર્ટાઇઝિંગ એજન્સી O.B.M. માં ટ્રેઇની કૉપીરાઇટર તરીકેની નોકરી મળી ગઈ. રૂપિયો ય મળતો ન હતો. પરંતુ લાખેણો અનુભવ મળતો હતો. કૉલેજના ત્રીજા વર્ષમાં પહોંચતા પહોંચતા તો નોકરીને કારણે મારી હાજરી એટલી ઓછી થઈ ગઈ, કે મારે કૉલેજ છોડવી પડી. હું ગ્રૅજ્યુએટ ન થઈ શક્યો.

મારા પિતાજી મારી પાછળ પડી ગયા. "C.A. કર, બૅંકની પરીક્ષા આપ... કાંઈક તો ઢંગનું કર !" એમને મારી ખૂબ ચિંતા થતી હતી તે સમજવા છતાં ય હું ચરી ખાતો હતો. પત્રકારિત્વમાં ગયો, માર્કેટ રિસર્ચમાં ખેડાણ કર્યું, જાહેરાતની દુનિયા પણ જોઈ લીધી. માર્કેટ રિસર્ચની કારકિર્દીને કારણે હું લોકો સાથે હળતાં, મળતાં અને વાતો કરતાં શીખ્યો. અગાઉ હું અજાણ્યાઓ સાથે વાત કરતાં ય શરમાતો... ધીરેધીરે હું સાવ નવા ઘરમાં બેલ મારીને મારો રસ્તો કરતા શીખ્યો. ૧૯૮૭માં

મેં મદ્રાસની ઍપોલો હૉસ્પિટલમાં નોકરી લીધી. છ મહિનામાં એ નોકરી ય છૂટી ગઈ કેમ કે મને એમાં રસ જ ન હતો. ત્યાર બાદ ઍપોલોની જ એક ગ્રુપ કંપનીના સૉફ્ટવૅર ડેવલપમૅન્ટ સૅન્ટરમાં નોકરી ચાલુ કરી. ત્યાંથી ય માત્ર બે મહિનામાં આપણા રામે તો ચાલતી પકડી. સવારે ઊઠીએ, ને જે નોકરીએ જવાના વિચાર માત્રથી પેટમાં આંટીઓ પડે તેમાં શો ભલીવાર આવે ?

જાન્યુઆરી ૧૯૮૮માં મારા જીવનમાં એક નવો જ વણાંક આવ્યો. મદ્રાસમાં એક નવો બુકસ્ટૉર ખૂલ્યો હતો, જેનું નામ હતું ‘લૅન્ડમાર્ક’. મેં ઘણી રાત આવા સ્ટોરમાં નોકરી કરવાનાં સ્વપ્નાં જોવામાં ગાળી હતી. હું તો સ્ટોરના મૅનેજરને જ સીધો મળ્યો. “સર, આઇ વૉન્ટ ટુ વર્ક હિયર. મને નોકરી આપશો ?” અમારા બે વચ્ચે દસેક મિનિટ પુસ્તકો તથા સાહિત્ય વિષે ચર્ચા થઈ અને તેણે મને તરત જ નોકરી આપી દીધી ‘કાલથી આવી જા, ભાઈ !’ મેં તો કહ્યું, “હું તો આજે આવેલો જ છું’ અને લાગી ગયો !

સ્ટોરનો એક વિભાગ સંપૂર્ણપણે મારે હવાલે કરી દેવામાં આવ્યો. એ વિભાગના ગ્રાહકોને સંભાળવા, તેમને જોઈતાં પુસ્તકો શોધી આપવાં તથા ખૂટતાં પુસ્તકોનો ઑર્ડર આપવો એ મારું કામ. પહેલે જ દિવસે મને ખ્યાલ આવ્યો, કે જોઈતું પુસ્તક જલ્દી હાથમાં આવતું જ નથી. અભરાઈઓ પર ફાવે તેમ બધું ખડકી દેવામાં આવતું તેથી ગ્રાહકનો

સમય વ્યય થતો. મેં બ્રિટિશ લાઇબ્રેરીમાં ખૂબ સમય વિતાવ્યો હોવાથી ત્યાંનો અનુભવ કામે લગાડીને પુસ્તકો ગોઠવવાની શરૂઆત કરી. દરેક કામ હું જાતે જ કરતો હોવાથી જ્યારે ગ્રાહક આવે ત્યારે હું તરત જ પુસ્તક શોધી શકતો. વળી નવરાશના સમયે હું કેટલાંય પુસ્તકો વાંચી કાઢતો અને ગ્રાહકને સારાં પુસ્તકો તરફ આંગળી ચીંધી શકતો.

જે કામ મને સોંપાયું હોય તેમાં હું તલ્લીન ન થઈ શકું તો એ કામ ઉપરછલ્લું જ થાય. મારી સંપૂર્ણ શક્તિ કોઈ પ્રોજેક્ટમાં મારે ખર્ચવાની હોય ત્યારે વિષય પ્રત્યેનો લગાવ અનિવાર્ય છે.

થોડા જ વખતમાં મારા નામથી ગ્રાહકો આવતા થયા. મારા વિભાગનું વેચાણ એટલું વધ્યું કે એક તરફ આખા સ્ટોર્સનું અને બીજી તરફ મારું ! એક બાજુ રામ ને બીજી બાજુ ગામ ! હું તો રોજ અમારા મૅનેજર હેમુનું માથું ખાઈ જતો. . . સર, ફલાણી ચોપડી તો આપણી દુકાનમાં છે જ નહીં ! ગ્રાહકો માંગે તો મારે શો જવાબ આપવો ? મંગાવોને... કંટાળીને હેમુએ મને જ ઑર્ડર આપવાની છૂટ આપી દીધી – ‘પરચેઝ તું જ સંભાળી લે’ – હું ડિસ્ટ્રિબ્યુટર્સનાં ગોડાઉનમાં પહોંચી જતો, ત્યાંથી ધૂળ ખાતાં પુસ્તકો શોધી-શોધીને સાવ પડતર કિંમતે લઈ આવતો અને વેચી શકતો. મારા હાથમાં બીજો પણ એક સોનાનો ચરુ આવી ગયો હતો કેટેલૉગ્ઝ (સૂચિ)ના સ્વરૂપે. સૂચિ જોઈને સીધાં જ પ્રકાશકો પાસે પુસ્તકો મંગાવો તો વચેટિયાઓનું કમિશન નીકળી જાય અને નફાનું પ્રમાણ

બમણાથી ય વધે.

છ મહિનામાં જ મારો પગાર બમણો કરી દેવામાં આવ્યો રૂ. ૧,૫૦૦/-. હેમુ મને ચેક આપતાં કહે, "શ્રીરામ, સફળતાનો નશો માથા પર ન ચડી જાય તેનું ધ્યાન રાખજે." જો કે, તેમણે ચિંતા કરવાની જરૂર ન હતી. મને તો કામનો નશો ચડેલો જ હતો.

મારા એક નિયમિત ગ્રાહક હતા શ્રી માર્કોસ વેલાપલ્લી ! તેઓ કોટ્ટાયમમાં વકીલાત કરતા અને એમનો પુસ્તકપ્રેમ એમને વારંવાર ચેન્નાઈ ખેંચી લાવતો. એકવાર પોતાની વહાલસોઈ પુત્રી માટે તેઓ દુકાનમાં પુસ્તક શોધતા હતા ત્યારે મેં 'મિ. ગૉડ, ધીસ ઇઝ ઍના' નામનું પુસ્તક તેમના હાથમાં આપ્યું. થોડા દિવસ પછી પાછા આવ્યા. એકદમ જ મારા બે હાથ પકડી લીધા... 'થેંક્યુ સો વેરી મચ શ્રીરામ ! માય ડૉટર લવ્ડ ધ બુક .' આવા તો કેટલાય ગ્રાહકો હતા.

એકાદ વર્ષ થયું હશે, ને મારા એક ગ્રાહક શ્રી રામપ્રસાદે મને ડિનર માટે તેમને ઘેર આમંત્ર્યો. તેમના પિતા જાણીતા તેલુગુ ફિલ્મ પ્રોડ્યુસર હતા તથા રામપ્રસાદ હવે હંમેશ માટે હૈદ્રાબાદ સ્થાઈ થવાના હતા. તેમના પિતાજીને સ્ટુડિયોમાં મદદની જરૂર હતી. રામપ્રસાદ મને કહે, "હૈદ્રાબાદમાં તારા બુકસ્ટોરની મને ખોટ સાલશે. તુંય મારી સાથે હૈદ્રાબાદ ચાલ ને ! મને બુકસ્ટોર શરૂ કરવામાં મદદ કર."

હું તો છક્કડ ખાઈ ગયો. તદ્દન અવાક થઈ ગયો ! એક તરફ સખ્ખત ઍક્સાઇટમેન્ટ અને બીજી તરફ છૂપી બીક ! મને ફાવશે ?

મેં શાંતિથી વિચાર્યું. મને બુકસ્ટોર ચાલુ કરાય તેટલું જ્ઞાન હતું, પરંતુ થોડા મદદનીશ મળે તો હું વધુ સારી રીતે ભાર ઉપાડી શકું. આ સ્ટોરના મારા અમુક સહકાર્યકરો પણ જો મારી સાથે હૈદ્રાબાદ આવવા તૈયાર થાય તો સારું ! મેં અનીતાને વાત કરી. હું ક્રૉસવર્ડમાં જોડાયો પછી થોડા જ વખતમાં ઍથિરાજ કૉલેજમાંથી ગ્રૅજ્યુએટ થઈને સીધી જ તે ક્રૉસવર્ડમાં નોકરીએ લાગી હતી. બાળવિભાગની સંભાળ તે લેતી. બીજો એક સુદર્શન રેડી હતો, જે હિસાબો તથા સપ્લાયની દેખરેખ રાખતો. મેં બંનેને વિશ્વાસમાં લીધા અને શરૂ થયું એક નવું સાહસ !

નવેમ્બર ૧૯૮૯માં અમે ત્રણેયે સાથે જ ચેન્નાઈને રામરામ કર્યા. અમને કાંઈ જ આવડત ન હતી. કૅશફ્લો મૅનેજમૅન્ટ કેમ કરીશું, બિઝનેસ પ્લાન શી રીતે લખવો ? કાંઈ જ નહીં ! અમે તો ધંધામાં ભાગીદારી ય નહોતી માંગી. એવી કોઈ સૂઝ જ ન હતી. જો કે, રામપ્રસાદે અમને ત્રણેયને 'જનરલ મૅનેજર'ની પદવી આપી તથા સંપૂર્ણ સત્તા. અમારે માટે તો આટલું જ કાફી હતું. પગાર તો સારો હતો જ, પરંતુ છૂટક વેચાણ (રિટેઇલિંગ) અંગેના ઘણા પાઠ મને આ દરમિયાન શીખવા મળ્યા.

સૌથી પહેલાં તો દુકાન કયા વિસ્તારમાં શરૂ કરવી ! હૈદ્રાબાદમાં મોટાભાગની દુકાનો ફક્ત ૫OO સ્કવેર ફીટની જ હોય છે. અમને તો ૧,૦૦૦ જોઈતી હતી. સારા વિસ્તારોમાં આટલી જગ્યાના ભાડા મારફાડ હોય. નવા નિશાળિયાઓને તો પોસાય જ નહીં ! અમે તો આખા હૈદ્રાબાદ અને સિકંદરાબાદને ખૂંદી કાઢ્યું છતાંય એકેય જગ્યા પસંદ ન પડી. છેવટે એક દિવસ એક નવા જ વિસ્તાર પંજાગટ્ટામાં સરદાર પટેલ રોડ પર મને એક જગ્યા ગમી. આજે તો એ રોડ અમદાવાદના સી.જી. રોડ જેવો થઈ ગયો છે પરંતુ એ જમાનામાં અમે મોટું જોખમ જ લીધેલું !

ગમતું કામ મળે એટલે મહેનત ન કરવી પડે તેવું રખે માનતા ! એમાંય કાળી મજૂરી જ છે... પણ હા, એ મજૂરીનો થાક લાગતો નથી એ એક અલગ બાબત છે.

સ્ટોરનું નામ પ્રસિદ્ધ ચિંતક 'હેન્રી થૉરો'ની એક રચના પરથી 'વૉલ્ડન' રાખવામાં આવ્યું. પુસ્તકો ઉપરાંત સ્ટેશનરી, ગિફ્ટ આર્ટિકલ્સ, કાર્ડ્ઝ, મૅગેઝિન, કૅસેટ્સ, રમકડાં તથા ફિલ્મોની વી.સી.ડી. પણ અમે રાખતા. આખા સ્ટોરનું વાતાવરણ જ ગ્રાહકને ખેંચી લાવે તેવું. સરસ મ્યુઝિક ચાલતું હોય, સર્વિસ મળતી હોય, ગ્રાહકોને શ્રેષ્ઠ પુસ્તકો તરફ આંગળી ચીંધનાર સેલ્સપર્સન હોય તો દુકાન ચાલે જ ! વર્ષો પછી 'બ્લુ ઓશન સ્ટ્રેટેજી' નામનું એક પુસ્તક લખાયું ત્યારે તેમાં સારા સ્ટોરનાં જે લક્ષણો દર્શાવ્યાં છે, તે તો અમે વર્ષો પહેલાં જ આત્મસાત્ કરી લીધેલાં.

જુલાઈ ૧૯૯૦માં હૈદ્રાબાદમાં 'વૉલ્ડન'નો શુભારંભ થયો. જોતજોતામાં ઇટ બિકેઇમ "ધ કૂલેસ્ટ પ્લેસ' ઇન હૈદ્રાબાદ ! વૃદ્ધો માટે સમયનો શ્રેષ્ઠ સદુપયોગ, યુવાનો માટે મિત્રોને હળવા-મળવાની જગ્યા તથા બાળકો માટે તો સ્વર્ગ ! અમે પણ અઠવાડિયાના સાતે-સાત દિવસ કામ કરતા. અમે બધાંએ કાળી મજૂરી કરી છે. કેટકેટલાં ગ્રાહકો સાથે ઘરોબો બંધાઈ ગયો. યુવા ઉદ્યોગ-સાહસિકો, જાણીતા રાજકારણીઓ, અમલદારો તથા અસંખ્ય વિદ્વાનો સાથે અમારે અંગત પરિચય થયો.

એ દરમિયાન હું સારાં, પ્રજાભોગ્ય પુસ્તકો, શોધતાં શીખ્યો. આટલાં બધાં નવાં પુસ્તકો વાંચવાનો તો મને સમય જ ન મળે, પરંતુ હું ગ્રાહકો સાથે નવાં પુસ્તકો વિષે વાતો કરી, ઉપર-ઉપરથી વાંચી દર મહિને એક શ્રેષ્ઠ પુસ્તક શોધી કાઢતો. આજે પણ તમે ક્રૉસવર્ડ જશો તો 'શ્રીરામ્સ રેકેમેન્ડેશન'માં એકાદ નવી ચોપડી દેખાશે. મારા મગજમાં ય એક કમ્પ્યૂટર હતું, જે સારા-સારા ગ્રાહકોએ આ મહિને ખરીદેલાં પુસ્તકોની નોંધ લેતું. એ ગ્રાહક ફરી આવે ત્યારે હું તેમને અચૂક પૂછું, "સર, પેલી ચોપડી. તમે લઈ ગયા હતા, તો કેવી લાગી ?"

સપ્લાયર્સ સાથે પણ હું ખૂબ સારા સંબંધો રાખીને નેવું દિવસની ક્રેડિટ મેળવતો. મારી છાપ સારી હોવાથી તેઓ તાત્કાલિક માલ મોકલતા. 'વૉલ્ડન' ખૂલ્યાના એક જ વર્ષમાં હું વિચારવા લાગ્યો હતો કે વૉટ નૅક્સ્ટ્સ ! હવે શું ? મારે તો આખા ભારતમાં આવી દુકાનોની શૃંખલા સર્જવી હતી ! કાંઈક નવું કરવામાં જે મજા છે તે પુનરાવર્તનમાં નથી. જોકે અમારા માલિક શ્રી રામપ્રસાદને મુદ્દલેય રસ ન હતો. મારી પાસે ૧૮-૨૦ લાખની મૂડી ન હતી. અમારી દુકાનની બરોબર સામે સ્ટેટ બૅંકનું ટ્રેઇનિંગ સૅન્ટર હતું. મેં લૉન માટે પૂછપરછ કરી તો જવાબ મળ્યો કે સામે થાપણ તરીકે શું મૂકશો ?

મેં વિચાર્યું કે હું નવો બુકસ્ટોર કરું તો ફાયદો કોને થાય ? જવાબ મળ્યો, પ્રકાશકોને જ સ્તો ! એમનો ધંધો અમારા પર આધારિત ગણાય. ઇન્ડિયા બુક હાઉસના સ્થાનિક મૅનેજર મારા મિત્ર હતા. તેણે મને જણાવ્યું કે તેમના માલિક શ્રી મિરચંદાની એકાદ મહિનામાં જ હૈદ્રાબાદની મુલાકાતે

આવવાના છે. મેં તેમના સ્વભાવ તથા ગમા-અણગમાના વિષય પર પીએચ.ડી. થઈ શકાય તેટલી માહિતિ મેળવી લીધી. એ હૈદ્રાબાદ આવ્યા ત્યારે વૉલ્ડનની મુલાકાત લે જ એવો તખ્તો ગોઠવ્યો. લિફ્ટમાં જ મેં તેમની સાથે વાત કરી દીધી, "સર, આવા સ્ટોર્સની શૃંખલા ભારતભરમાં સર્જ શકાય તેમ છે. આ લ્યો પ્રપોઝલ. મેં તેમના હાથમાં ફાઇલ આપી. તમારા ધંધાના વિકાસની પણ આ ગુરુચાવી છે.' તેમને મારી વાતમાં દમ લાગ્યો. તેમણે મને મુંબઈ બોલાવ્યો. મેં મારી જિંદગીની પહેલી વિમાન ટિકિટ લીધી.

મિરચંદાનીને મારો આઇડિયા તો ગળે ઊતરી ગયો, પરંતુ મુંબઈમાં જગ્યાની મારામારી ! એમણે કહ્યું, "જો ભાઈ, મહાલક્ષ્મી મંદિર નજીક એક બિલ્ડિંગના પહેલે માળે મારી પાસે જે જગ્યા છે, તે વાપરીને જ દુકાન કરવાની છે. નવી જગ્યામાં રોકાણ કરવાની મારી ત્રેવડ નથી." હું એ વખતે ૨૮ વર્ષનો અને અનીતાની ઉંમર ૨૫ વર્ષની ! પરંતુ અમે જવાબદારી ઉઠાવવા તૈયાર હતાં. આ વખતે મેં મિરચંદાની સાથે પહેલેથી જ ચોખવટ કરી લીધી હતી. અમારે પગાર નથી જોઈતો ભાગીદારી જોઈએ છે. એ દિવસ બાદ અમે કર્મચારીઓ તરીકે કામ કરવાને બદલે માલિક તરીકે વિચારવાનું શરૂ કર્યું : અમે કોઈની પરમિશન કે એપ્રુવલ લેવાનું છોડયું.

મિરચંદાનીને સૌથી પહેલો ઝટકો ત્યારે લાગ્યો, જ્યારે મેં તેમની સામે ચોખવટ કરી "તમે ભલે પ્રકાશક હો, પરંતુ અમે ફક્ત તમારો માલ નહીં રાખીએ. મારે માટે ગ્રાહકથી ઉપર કાંઈ નથી. મારા ગ્રાહકો નિરાશ થઈને, ખરીદી કર્યા વગર પાછા વળે તે મને ન ગમે !" હું અને અનીતા ઘણીવાર ચર્ચા કરતાં કે વિશ્વના શ્રેષ્ઠ બુકસ્ટોર્સ કેવાં હશે ? અમે તો ભારતની બહાર ક્યારેય ગયાં જ ન હતાં; પરંતુ પુસ્તકોને કારણે અમારું વિશ્વ વિશાળ હતું. મુંબઈનું ક્રૉસવર્ડ આબાલવૃદ્ધ સહુ કોઈ માટે 'હૅન્ગઆઉટ પ્લેસ' બની ગયું. એ જમાનામાં પ્રત્યેક બુકસ્ટોર ૧૦% વળતરે જ વેચતા. અમે ક્યારેય ડિસ્કાઉન્ટ આપ્યું નથી સિવાય કે સેલ હોય ! મુંબઈનો સ્ટોર ૬,૦૦૦ સ્કવેર ફીટ હતો. અમે આર્કિટેક્ટ અને ઇન્ટિરિયરની મદદ લઈને સુંદર વાતાવરણ સર્જ્યું. એક પણ શેલ્ફ પાંચ ફૂટથી ઊંચી ન કરી. ગ્રાહકો ઠેઠ ઉપર સુધી નજર નાંખી શકે તે જરૂરી છે. આપણા દેશમાં મોટેભાગે સ્ત્રીઓની ઉંચાઈ ૫ ફૂટથી વધુ નથી હોતી. પુસ્તકોને વિભાગોમાં વહેંચીને, કક્કાવાર ગોઠવવાથી પણ ઘણું વેચાણ વધે. નાનાં-નાનાં લાકડાના સ્ટૂલ્સ તથા કાળી લેધરની લાઇબ્રેરીની ખુરશીઓ અને ઘરાક બે-ત્રણ કલાક દુકાનમાં ટકે, તો બાથરૂમ પણ જરૂરી છે. દુકાનમાં જ ૫O લાખ પેસી ગયા. ૮૦૦ રૂપિયે સ્કવેર ફીટ ! ફક્ત અઢી મહિનામાં અમે બધું ઊભું કરી દીધું.

૧૫મી ઑક્ટોબર ૧૯૯૨ને દિવસે મુંબઈમાં સૌથી પહેલા ક્રૉસવર્ડ સ્ટોરનું ઉદ્ઘાટન થયું. મોટાભાગનાએ કાળવણી ઉચ્ચારી : બે-ત્રણ મહિનામાં જ પાટિયાં ઊતરી જશે ... જોજો ને ! : જો કે, એ મોં મચકોડનારા સાવ ખોટા પડ્યા. છ મહિનામાં તો બધાંની ગણતરી ઊંધી પડી ! કોઈપણ જાતની જાહેરાત વગર જ દુકાનમાં ભીડ જામવા લાગી. અમે રજાના દિવસે સારા લેખકોને આમંત્રીને 'બુક-રિડિંગ' રાખતા. પ્રશ્નનોત્તરીના કાર્યક્રમ, મિટ ધ ઑથર (લેખકને મળો), બાળકો માટે વાર્તાકથન વગેરે કાર્યક્રમો યોજતા. અન્ય બુકસ્ટોર્સથી અમે કાંઈક 'અલગ' હોવાની ભાત ઊભી કરી. ઘણાં પુસ્તકોનાં વિમોચન પણ અહીં થતા જેને કારણે અમને મફતમાં પબ્લિસિટી મળી જતી. અમારી દુકાન રવિવારે પણ ખુલ્લી રહેતી. વૉર્ડન રોડ પર એ દિવસે બધી દુકાનો બંધ હોય છતાંય અમારે ત્યાં ગ્રાહકોની ભીડ થતી. થોડા જ વખતમાં તો રવિવારનું વેચાણ બાકીના દિવસોને આંબી ગયું.

૨૦% જગ્યા બાળવિભાગને, ૩૦% સી.ડી., સી.ડી. રોમ, ગિફ્ટ આર્ટિકલ્સ તથા ગ્રિટિંગ કાર્ડ માટે ફાળવવામાં આવી. આમ તો રમકડાં અને પરચૂરણ ચીજવસ્તુઓમાં પુસ્તકો કરતાં નફાનું પ્રમાણ ઘણું ઓછું રહે છે પરંતુ સમગ્ર કુટુંબને દુકાન તરફ આકર્ષવા દુકાનદારે 'સબ બંદર કા વ્યાપારી' બનવું જ પડે. રોજે રોજ ગ્રાહકને ખુશ રાખવાના ઉપાયો પણ શોધવા પડે. તમને એક સાદું ઉદાહરણ આપું... ઘણા ગ્રાહકો સાત-આઠ ચોપડીઓ ઉપરાછાપરી મૂકીને હાથમાં લઈને ફરતા. તેમની પસંદગીની ચોપડીઓ મૂકીને તેઓ નિશ્ચિંત થઈ શકે તથા બિલિંગ ડૅસ્ક પર શાંતિથી લઈ જાય તે માટે મેં સરસ નાનકડી ટ્રોલી બનાવડાવી. અમે 'બેસ્ટસેલર લિસ્ટ' મૂકવાનું શરૂ કર્યું. અરે, તમે માનશો નહીં, પણ અમે અમારા ગ્રાહકોમાં અને તેમની પસંદગીમાં એવો વિશ્વાસ રાખતા કે દરેક બિલ પર છપાવી દીધું કે 'વેચેલો માલ પાછો લેવામાં આવશે.' ફક્ત ૧% માલ જ પાછો આવતો. એમાંથી ય ૯૦% તો ખરેખર બદલવાપાત્ર ગિફ્ટ જ હોય.

૧૯૯૨માં અમને લાગ્યું, કે સેલ્સ અને માલની નોંધણી રાખવા અમારે ખુદનું સૉફ્ટવૅર ડિઝાઇન કરાવવું જ પડશે. મિરચંદાની આડા ફાટયા... એવા ફિઝૂલ ખર્ચની શી જરૂર છે ? અનીતાએ એમને શાંતિથી સમજાવ્યા કે કયા વિભાગમાં કેટલાં મૂલ્યનાં કેટલાં પુસ્તકો વેચાય છે તે સમજવા હવે આ ખર્ચ અનિવાર્ય છે. બે વર્ષમાં તો મુંબઈનું ક્રૉસવર્ડ જામી ગયું. અમે મિરચંદાનીને દિલ્હીમાં સ્ટોર શરૂ કરવા સમજાવ્યા.

દિલ્હીમાં જગ્યા મેળવવાનું જ દુષ્કર થઈ ગયું. છેવટે સાઉથ ઍકસટેન્શનના 'ઍબૉની' નામના સ્ટોરના બીજે માળે અમને જગ્યા મળી. દુકાન સારી ચાલતી હતી પરંતુ અમારું સૅક્શન સાવ ઢીલું હતું. મિરચંદાની હવે ગભરાયા. બીજા સ્ટોર કરવાની ધરાર “ના” પાડી. બૅંકોએ તો પહેલેથી જ હાથ ઊંચા કરી દીધા હતા. અમે શાખાધારકો (ફ્રેંચાઇસી) રાખીને બિઝનેસ વધારવાનો પણ વિચાર કર્યો... એવામાં એક દિવસ મુંબઈના અમારા સ્ટોરમાં અમદાવાદનું એક યુગલ પ્રવેશ્યું. ગૌરવ અને સુપ્રિયા શાહ. ગોરવે અમેરિકાથી માસ્ટર્સ કર્યું હતું તથા ઍરકંડિશનિંગના વ્યવસાયમાં હતા. બંને પુસ્તકિયા કીડા. પોતાના વતન અમદાવાદમાં ય આવો સરસ બુકસ્ટોર હોય તો કેવું સારું ! તેમનાં કાકી નેપિયન્સી રોડ પર રહેતાં હતાં. તેમણે આ પતિ-પત્નીને ક્રૉસવર્ડ જોવા મોકલ્યાં હતાં. ગૌરવ અને સુપ્રિયા તો ખુશ થઈ ગયાં. ૧૯૯૫ના ઑક્ટોબર મહિનામાં ફ્રેન્ચાઇસી તરીકે તેમણે અમદાવાદના મીઠાખળી વિસ્તારમાં 'ક્રૉસવર્ડ'ની પ્રથમ શાખા ખોલી.

મુંબઈના 'ક્રૉસવર્ડ' જેવું જ ડેકોરેશન, ટેબલ્સ, ખુરશીઓ, પુસ્તકોના ઘોડા, છાજલીઓ પરંતુ 'અમદાવાદી' પ્રજા માટે એક ખાસ સૂચના : 'પંદર મિનિટથી વધુ એક પુસ્તક વાંચવું નહીં' - અમદાવાદીઓ તો મફતમાં, એરકંડિશનમાં બેસીને ખીસામાં હાથ નાખ્યા વગર ચોપડી વાંચીને ચૂપચાપ પાછી મૂકી દે... બિચારો દુકાનદાર મોઢું વકાસીને જોઈ રહે ! જો કે થોડા જ વખતમાં ઘરાકોએ એ સૂચના લખેલાં કાર્ડ જ સગેવગે કરી દીધા. ધીમેધીમે અમદાવાદની દુકાનમાં ય લોકોનો ઝમેલો થવા લાગ્યો. વેચાણ વધતું ચાલ્યુ.

ત્યાર બાદ પૂના અને વડોદરામાં પણ 'ક્રૉસવર્ડ'ની શાખાઓ શરૂ કરવામાં આવી. બધી શાખાઓએ મુખ્ય કંપનીને રૉયલ્ટી ચૂકવી દેવાની તથા મુખ્ય કંપની (અમે) તેમને માળખાકીય સુવિધાઓ, સૉફ્ટવૅર તથા ઉત્તમ પુસ્તકોની સૂચિ આપીએ તેવી સાદી સમજૂતી.

૧૯૯૮ સુધીમાં તો સાત ક્રૉસવર્ડ થઈ ગયાં અને ટર્નઓવર સોળ કરોડે પહોંચ્યો પરંતુ મારે તો હજી

ઊંચે ઊડવું હતું. ઘણાબધા સ્ટોર્સ કરવા હતા. અમે વધુ સારી ટૅક્નૉલૉજી અને માણસોમાં પણ રોકાણ કરવા ઇચ્છતા હતા. કાંઈ સમજ નહોતી પડતી કે શું કરવું !? મેં મર્ચન્ટ બૅંકર્સનો સંપર્ક કર્યો. ICICI વેન્ચસ તથા શોપર્સ સ્ટૉપે અમારી કંપનીમાં નાણાં રોકવાની તૈયારી બતાવી.

આમ તો ઘણા ઇન્વેસ્ટર્સ અમારા સાહસમાં નાણાં રોકીને ભાગીદાર બનવા રાજી હતા પરંતુ 'શોપર્સ સ્ટૉપ'ના સી.ઈ.ઓ. શ્રી બી. એસ. નાગેશ સાથે મારે સારા સંબંધ હતા, તદુપરાંત તેમની પાસે રિટેઇલિંગનો અનુભવ તથા જગ્યા હતી.

માર્ચ ૨૦૦૦માં સોદો થયો. મિરચંદાની એક કરોડ લઈને સંપૂર્ણપણે નીકળી ગયા. કંપનીમાં હતું તેટલું કેશ બૅલેન્સ પણ તેમને ભાગે આવ્યું. ૧૦૦% શેરો, કંપની તથા બ્રાન્ડનું નામ (ક્રૉસવર્ડ) ખરીદનારને ભાગે (શૉપર્સ સ્ટૉપ) ગયા. મને અને અનીતાને ખૂબ થોડા પ્રમાણમાં શેરો મળ્યા. મિરચંદાનીની મોંમાં તો બગાસું ખાતાં પતાસું પડ્યા જેવો ઘાટ થયો. રોકાણના પંદર ગણા નાણાં મળ્યાં. વળી મુંબઈની તેમની મહાલક્ષ્મી પરની પ્રોપર્ટી શૉપર્સ સ્ટૉપે લીઝ પર રાખી, એટલે દૂઝણી ગાય હાથમાં આવી ગઈ !

જો કે આ બધી વિધિ દરમિયાન સ્ટોર નધણિયાતા થઈ ગયા. શૉપર્સ સ્ટૉપને મંદીનો માર પડ્યો, ICICIના નાણાં એક વર્ષ સુધી આવ્યાં જ નહીં તેથી શૉપર્સ સ્ટૉપે ICICI ને વ્યાજે નાણાં આપ્યાં અને ક્રૉસવર્ડ ખાતે ઉધાર્યાં. અમારા ખર્ચા પણ વધી ગયા હતા. વિકાસની લ્હાયમાં અમે આડેધડ નાણાં વ્યાજે લીધા. હું રાત-દિવસ મજૂરી કરતો તોય સાંધા નહોતા મળતા. 'બેસ્ટસેલર' પુસ્તકોને અમે ખૂબ મહત્ત્વ આપવાનું શરૂ કર્યું કેમ કે તેમાંથી ખાસ્સી કમાણી થતી. પેટ્રોલપંપો અને મલ્ટિપ્લેક્સોની ફાજલ જગ્યાઓમાં ય અમે નાના નાના 'ક્રૉસવર્ડ' શરૂ કર્યા. આ બધું કહેતા મને ખૂબ દુઃખ થાય છે પણ શું થાય ? મારી પાસે કોઈ રસ્તો જ ન હતો. ૨૦૦૪માં અનીતાએ ક્રૉસવર્ડ છોડયું અને મેં ૨૦૦૬માં. મેં ભારે મનોમંથન કર્યું હતું... રોજ વિચારતો કે હું જિંદગી મારા શોખ મુજબ જ જીવ્યો છું. આ ધંધામાં મને હવે મજા આવે છે ખરી ? ના... તો ચાલ ભાઈ, નીકળ અહીંથી.

ક્રૉસવર્ડના અમુક શ્રેષ્ઠ કર્મચારીઓ અમને ક્યાંથી મળ્યા હતા, જાણો છો ? અમે એમને શોધવા ગયા જ નથી. પુસ્તકની શોખીન વ્યક્તિઓ સામેથી જ અમને પૂછતી... "મારે તો આવું કામ કરવું છે. મને નોકરી આપશો ?"

પુસ્તકોનાં અન્ય સ્ટોર્સ ચાલુ કરવા માટે અમને આજ સુધી અસંખ્ય ઑફર્સ મળી છે પરંતુ હવે મારો અને અનીતાનો રસ જ ઉડી ગયો છે. અમારે માટે 'ક્રૉસવર્ડ' એ નોકરી કે કારકિર્દી ન હતી - એ પ્રેમ હતો – સ્વપ્ન હતું, જીવન હતું.

આજે ય ‘ક્રૉસવર્ડ’ના વાર્ષિક ઍવૉર્ડ્ઝ સાથે હું સંકળાયેલો છું પરંતુ કંપનીમાં કોઈ હોદ્દાની રુએ નહીં. પુસ્તકોનો શોખ હજી યે અકબંધ છે. લોકોનો વાંચનમાં રસ કેળવાય, નાનાં ભૂલકાંઓમાં પાયાની સમજણ પુસ્તકો દ્વારા આવે તથા અપ્રાપ્ય પુસ્તકો લોકભોગ્ય બને તે દિશામાં અમે જે કાંઈ કર્યું છે, તેનો મને ખાસ્સો સંતોષ છે. પૈસા કમાવાથી આવો સંતોષ ન મળત.”

હાલમાં શ્રીરામ કન્સલ્ટિંગ તથા નૉન-પ્રૉફિટ સેવાઓમાં સમય ગાળે છે. તે ઉપરાંત ‘Next Practice Retail ’ નામની એક કંપનીના તેઓ સહસ્થાપક છે. તેઓ SNEHA* અને ‘પ્રથમ બુક્સની’ સલાહકાર સમિતિના સભ્ય છે. ઇન્ડસ ઍન્ટરપ્રિન્યૉર્સના પ્રેસિડેન્ટ હોવાને નાતે વિવિધ બિઝનેસ સ્કૂલ્સમાં પોતાનું જ્ઞાન વહેંચે છે.

હવે તેમના જીવનમાં કાવ્યાનો પ્રવેશ થયો છે. તે પાંચ વર્ષની બાળકી છે. અનીતા અને શ્રીરામની દત્તક દીકરી. રાધિકા નામની ચૌદ વર્ષની ભત્રીજી પણ તેમની પાસે જ ઊછરી રહી છે. વર્ષો સુધી લગ્ન વગર સાથે રહ્યા પછી હવે બાળકોને સમાજમાં વ્યવસ્થિત સ્થાન અપાવવા છ

*Society for Nutrition, Education & Health Action

વર્ષ અગાઉ અનીતા અને શ્રીરામે લગ્ન કર્યા છે.

“હું તો લગ્નની સંસ્થામાં માનતો જ નથી... પણ આ દેશમાં બાળકો ઉછેરવા માટે ય લગ્ન અનિવાર્ય છે.” શ્રીરામ કહે છે...

ખરેખર આમાં સમાજના વિરોધની વાત નથી, પોતાની માન્યતા પ્રમાણે જીવી જાણવાની દૃઢતા છે.

યુવાન ઉધોગસાહસિકોને મારી શીખ

શિખામણ તો હું ઘણી આપી શકું, પણ સાંભળવા કોણ નવરું છે ? સબ કી સુનો પર અપને મનકી કરો...

સ્ટારબક્સ કૉફીના ચૅરમૅને એકવાર ક્યાંક સુંદર વાત કરી હતી...

"To succeed you need to care more than others

think Wise. YOU need to risk more than others

think safe, you need to dream more than others

think practical and you need to expect more

than others think possible !"

બસ, મારું પણ તમને આ જ કહેવું છે.

અરવિંદ આંખની હૉસ્પિટલના ડૉ. વેંકટસ્થામી હંમેશાં કહે છે. . .

"Intelligence and capability are not enough there must be a joy of doing something beautiful. સાચી જ વાત છે ! ફક્ત હોશિયારી અને આવડતથી કામ ન ચાલે ! જે કાંઈ કરો તેમાં આનંદની, સંતૃપ્તિની લાગણી થવી જોઈએ. મારા કામથી મેં જે જિંદગીઓમાં હકારાત્મક બદલાવ આણ્યો છે, તેનો મને સૌથી વધુ સંતોષ છે. પૈસા, પ્રસિદ્ધિ બધું ઠીક છે... સમાજનું ઋણ ફેડયાની એ ભાવના જ તમારી જીવનસફરને સાર્થકતા બક્ષે છે.

છેલ્લે વિક્ટર ફ્રૅંડેલના શબ્દો ટાંકીશ 'Man's search for meaning is really What provides purpose in life .' જીવનનો અર્થ સમજવાની ખોજ જ જીવન જીવવાનું કારણ બની જાય છે.' બસ, તો એ અર્થ શોધવાના કામે લાગી જાઓ. ... બાકીનો રસ્તો સરળ છે.



પરિવર્તન ઇચ્છો છો ? તો વોટ આપો.

સૌરભ વ્યાસ અને ગૌરવ રાઠોડ

‘પોલિટિકલ એજ’
(Politican Edge)

હૉસ્ટેલની દોસ્તી અને રાજકારણના શોખના સમન્વયને કારણે આ ‘હટકે’ કહી શકાય તેવી કંપનીનો જન્મ થયો. બે આદર્શવાદી યુવાનો પોતાની બુદ્ધિનો ઉપયોગ કરીને ભારતના રાજકારણીઓને કન્સલ્ટન્સી સર્વિસ આપી રહ્યા છે.

આઈ.આઈ.ટી.ના બે તરોતાજા સ્નાતકો મોટે ભાગે આઈ.ટી., બી.પી.ઓ., કન્સલ્ટન્સી કે પર્યાવરણને લગતો જ ધંધો શરૂ કરે. ઠંડીગાર એરકન્ડિશન્ડ ઑફિસમાં બેસીને કરી શકાય તેવો

કોઈપણ ધંધો... ખરું ને ?

ભારતના અંતરિયાળ, ધૂળિયા, અંધારિયા ગામડાંઓને રસ્તે લઈ જતા કોઈપણ ધંધામાં ઝંપલાવવા માગતો આઇ.આઇ.ટી. ગ્રૅજ્યુએટ તો ગાંડો જ ગણાય !

આ બે પણ પાગલ જ છે. રાજકારણ પાછળ પાગલ ! સૌરભ વ્યાસ અને ગૌરવ રાઠોડે ખૂબ અઘરા ધંધામાં ઝંપલાવ્યું છે. કૅમ્પસ પરથી મળતી નોકરીઓને લાત મારીને ‘પૉલિટિકલ રિસર્ચ'ના ધંધામાં પડવાનું નક્કી કર્યું.

ગુડગાંવની એક ઝાકમઝોળ ઑપન-ઍર કૉફી શૉપમાં હું આ બે યુવાનોને મળું છું. ખરેખર બંને ખૂબ જ નાના લાગે છે. બેમાંથી એકે તો મુરબ્બી જેવા દેખાવા માટે દાઢી વધારી છે. જોકે, એમનો ધંધો એવો છે કે જ્યાં યુવાનોનો કોઈ ભરોસો ન જ કરે ! કેટલાક ‘ગાંધીટોપી’ પહેરેલ ધીટ રાજકારણીઓ તેમને મળતાં જ બોલી ઊઠે છે, “બેટા... તું જન્મ્યો તે પહેલાં તો મેં પૉલિટિકલ પાર્ટી પસંદ કરી લીધી હતી... તને દૂધિયા દાંત આવતા હશે ત્યારે તો હું પ્રધાન હતો !”

યાની કિ... તુમ હમકો ક્યા સીખાઓગે બચ્ચોં ! જે હોય તે, વ્યાસ અને રાઠોડની બેલડીએ આજ સુધીમાં ૨૫૦થી પણ વધારે પ્રધાનો-રાજકારણીઓને વિવિધ સેવાઓ આપી છે ! પ્રધાનો ધારે તો આ નવલોહિયાઓ પાસે ઘણું શીખી શકે...

ગૌરવ અને સૌરભની વાત સાંભળીએ ત્યારે ખરેખર થાય, કે હોશિયારી અને ઉંમરને કે અનુભવને સ્નાનસૂતકનો ય નાતો નથી. મન હોય તો માળવે જવાય ! તેથી જ આ બંને યુવાનોને ભારતના અંતરિયાળ વિસ્તારોના રસ્તા પરના ખાડા કે ગંદકી નથી કઠતાં... કેમ કે તેઓ તો નવા રસ્તા બનાવવામાં અને ગામડાંઓની તથા રાજકારણની ગંદકી દૂર કરવામાં પડ્યા છે.

<u>પરિવર્તન ઇચ્છો છો ? તો વોટ આપો.</u>

સૌરભ વ્યાસ અને ગૌરવ રાઠોડ

'પોલિટિકલ એજ'
(Politican Edge)

સૌરભનો જન્મ ઉદેપુરમાં અને સ્કૂલિંગ સેંટ ઝેવિયર્સ, જયપુરમાં. તેમના પિતાજી 'રાજસ્થાન કૉ-ઑપરેટિવ બૅન્ક'ના જનરલ મૅનેજર હતા.

ગૌરવ કાનપુરનો. પિતાજી સ્ટેટ ઇલેક્ટ્રિસિટી બૉર્ડમાં કામ કરતા હોવાથી બદલીની નોકરી હતી. આખા ઉત્તરપ્રદેશમાં ગમે તે ઠેકાણે બદલીઓ થતી.

સૌરભ ભણવામાં પહેલેથી જ હોશિયાર, તેથી પ્રત્યેક રાજસ્થાની વિદ્યાર્થીની માફક કોટાના 'કેરિયર પોઇંટ'માં દાખલ થયો.

"આઇ.આઇ.ટી. માં જવું હોય તો અગિયારમા ધોરણમાં જ તમારે કોટા રહેવા જવું પડે. મારું ગણિત ઘણું સારું હતું તેથી મને એન્જિનિયરિંગમાં જ રસ હશે, તેમ માનીને મને કોટા દાખલ કરવામાં આવ્યો. J.E.E. (આઇ.આઇ.ટી.ની ઑપન ટેસ્ટ)માં મારો દેશમાં ૧૫૭૬મો નંબર આવ્યો. કમ્પ્યૂટર સાયન્સમાં તો ન મળ્યું, તેથી મેં પાંચ વર્ષના ઍરોસ્પેસ એન્જિનિયરિંગના બેવડી ડિગ્રીના કોર્સમાં પ્રવેશ લીધો. આ સંસ્થામાં તમે કઈ શાખામાં પ્રવેશ મેળવો છો, તેનું પાંચ વર્ષને અંતે બિલકુલ જ મહત્ત્વ નથી રહેતું. એ કૅમ્પસ પર ગાળેલાં પાંચ વર્ષ જ જીવનભરનું સંભારણું, ભાથું, શિક્ષણ અને અનુભવ બની રહે છે."

ગૌરવ પણ આઇ.આઇ.ટી.નો વિદ્યાર્થી.

"પહેલે જ દિવસે અમે હૉસ્ટેલ-૨માં મળ્યા. થોડી હી દેરમેં ગહેરી દોસ્તી હો ગઈ ! આઇ.આઇ.ટી.માં જવાનો મારો તો કોઈ ઇરાદો જ ન હતો. મારે 'દિલ્લી યુનિવર્સિટી'માં (બારમા પછી) જવું હતું. કમનસીબે એ વર્ષે યુ.પી. બૉર્ડનું રિઝલ્ટ ખૂબ જ મોડું આવ્યું એટલે દિલ્હી યુનિવર્સિટીની સ્ટેટ બહારની સીટો ભરાઈ ગઈ. હવે મારે એક વર્ષ માખો મારવા સિવાય કોઈ ધંધો ન હતો. પિતાજી રોજ લોહી પી જાય... "એક વર્ષ શું કરવાનો છે ? ઘસાઈશ નહીં, તો કટાઈ જઈશ." મેં આળસ ખંખેરીને એક કોચિંગ ક્લાસમાં નામ નોંધાવ્યું. મારો તો ભારતભરમાં ૧૪૩૭મો નંબર લાગી ગયો ! એક વાર આઇ.આઇ.ટી.માં પ્રવેશ મળે, પછી તો પાછું વાળીને જોવાનો સવાલ જ નથી ઊભો થતો ! મેં I.I.T. (પવઈ-મુંબઈ)માં ખાણ મટિરિયલ સાયન્સમાં પ્રવેશ લીધો. ભણવાનું તો ઠીક... કૅમ્પસ અને હૉસ્ટેલ જીવનથી જ જીવન જીવવાનો પાયો બંધાયો.

૧૯૯૯માં અમે સંસ્થામાં પ્રવેશ્યા. ભણવામાં ઠીકઠાક... નાટકો, વાર્ષિક મેળાવડા, અન્ય પ્રવૃત્તિઓમાં સતત ભાગદોડ કરતા હોવાથી ૧૦માંથી ૭ જેટલો G.P.A. અમે જાળવતા. એ વર્ષે ભારતમાં 'ડોટકૉમ' કંપનીઓનો રાફડો ફાટેલો. અમારા જ અમુક સિનિયર્સ કરોડોની કંપનીઓના 'માલિકો' (!) હતા ! બધા જ ખુશખુશાલ અને 'બુલિશ' હતા. જોકે અમે બે-ત્રણ વર્ષમાં ભણીને બહાર નીકળ્યા ત્યારે ડૉટકૉમનો બનાવટી ગુબ્બારો ફૂટી ચૂક્યો હતો. પત્તાંના મહેલ જમીનદોસ્ત થઈ ગયા હતા. ૨૦૦૧ થી ૨૦૦૩ સુધી તો અહીંથી પાસ થયેલ વિદ્યાર્થીઓને ય નોકરીનાં ફાંફાં હતાં. એ આગની ઝાળ અમને પણ લાગી." - સૌરભ.

ગૌરવ : "મને હિન્દુસ્તાન લિવર (HUL) કે ITC ની નોકરીના અભરખા હતા. છેવટે 'ડિલોઇટ' નામની ફાઇનાન્શિયલ કન્સલ્ટન્સીમાં નોકરી તો મળી. અમારી કંપનીની હેડ ઑફિસ આઇ.આઇ.ટી.ની બાજુમાં જ હતી. સૌરભને હજી એક વર્ષ બાકી હતું, તેથી મેં મારી નોકરીનું એક વર્ષ કૅમ્પસની હૉસ્ટેલ પર જ ગાળ્યું.

હિરાનંદાની (પવઈ)માં એક પિઝા-હટ છે. એની બહાર રાત્રે બે વાગ્યા સુધી બેસી રહેવાની સગવડ છે. ઘણા વિદ્યાર્થીઓ ત્યાં મોડે સુધી બેસીને ક્રિકેટ, રાજકારણ, બૉલિવુડ અને અર્થતંત્ર વિષયક ચર્ચાઓ કરતા. જોકે, અમારી દરેક ચર્ચા છેવટે તો રાજકારણ પર આવીને અટકતી. બસ, ત્યાં જ આ ધંધાનું બીજ રોપાયું."

"નવી રાજકીય પાર્ટી બનાવવાનું અમારું ગજું ન હતું, પરંતુ એ ક્ષેત્રમાં કાંઈક પાયાનું કામ કરવાના મનોરથ હતા.

અમારી કૉલેજના અમુક સિનિયર વિદ્યાર્થીઓએ સફળ કંપનીઓ શરૂ કરી હતી. તેઓ અમને ઘણી માહિતી અને હિંમત આપતા. મને લાગે છે કે બીજી કોઈ કૉલેજોમાં આવું વાતાવરણ નથી મળતું. બધાં 'ટાંટિયાખેંચ'માં જ સમજ્યા છે.

૧૯૯૦ બાદ ભારતના મોટા ભાગના ધંધામાં એક પ્રકારની સુવ્યવસ્થિતતા પ્રવેશી. પશ્ચિમી અસર હેઠળ ઑટોથી માંડીને હેલ્થકેર સુધી ઘણી સુધારણા થઈ. જોકે રાજકારણમાં તો એ જ જૂની ઘરેડમાં બધું બાબાઆદમના સમયથી ચાલતું આવે છે ! સૌ કોઈ બોલે... 'ચલને દો... ચલ રહા હૈ.'

૨૦૦૪થી જ અમને આ ક્ષેત્રે તક દેખાઈ હતી. જોકે, એક-બે વર્ષ નોકરી કરી, થોડા પૈસા ભેગા કરીને ધંધો શરૂ કરીશું એવું નક્કી કર્યું. સૌરભ : મેં 'ફ્રેક્ટલ ઍનાલિટિક્સ' નામની આઇ.આઇ.એમ. (અમદાવાદ)ના પાંચ ગ્રૅજ્યુએટ્સે શરૂ કરેલ કંપનીમાં નોકરી લીધી. મને તો પહેલેથી જ સ્ટેટિસ્ટિક્સમાં જ રસ હતો. ગણિત અને આંકડાશાસ્ત્ર મારા માનીતા વિષયો ! તેથી આ કંપનીની નોકરી એટલે સ્વપ્નનાં સાકાર !

કંપનીમાં 'નાણાકીય વિશ્લેષણ' કરવામાં આવતું. હું ૪૮મો કર્મચારી હતો. પાંચેય પાર્ટનર્સ ખૂબ જ હોશિયાર હતા. મને તેમની પાસે ઘણું શીખવા મળ્યું."

ગૌરવ : "હું તો 'ડિલોઇટ'ની નોકરીથી કંટાળ્યો. મને 'સ્લમબર્જર' નામની ઑઇલ કંપનીમાં સુદાનમાં નોકરી મળી. પગાર ખૂબ જ સારો હતો તેથી જ ગયો. છ મહિનામાં તો છ વર્ષના નાણાં બનાવ્યા. વળી 'ડિલોઇટ'માં હું જે કામ કરતો તેનાથી ગ્રાહક સાથે કઈ ભાષામાં વાત કરવી એ અંગેની તાલીમ મળી ગઈ. આમ, સૌરભ આંકડાની આંટીઘૂંટીમાં હું વોટર (મત આપનાર)ની મનોસ્થિતિ પારખવામાં પાવરધા થઈ ગયા. પરફેક્ટ કૉમ્બિનેશન !... એવામાં અમે બંને હિમાચલ પ્રદેશના પ્રવાસે ગયા. ત્યાંથી આવીને નક્કી કર્યું... સબ છોડો, ધંધા કરો...' બસ, ખતમ હુઆ નૌકરી કા સિલસિલા. શુરુ હુઈ લાઈફ."

"અરે, પણ તમારા કુટુંબીજનોએ તમારા નિર્ણયનો વિરોધ ન કર્યો ? ... આવી તગડી નોકરી છોડીને ધંધામાં શા માટે પડો છો... એવું કાંઈ ન પૂછ્યું ? એમાંય પૉલિટિક્સમાં ?" મેં પૂછ્યું.

અમે એ લોકોને સમજાવ્યા કે અમે રાજકારણમાં નથી કૂદી પડવાના. થોડું-ઘણું અધકચરું સમજાવી દીધું... અષ્ટમ ષષ્ટમ... કોઈએ વાંધો ન લીધો, કેમ કે ઝાઝી સમજણ ન પડી. વળી અમારે માથે બહેનોને પરણાવવાની કે મા-બાપને ટેકો આપવાની કોઈ જ જવાબદારી ન હતી.

આમ, અમે ભારતના રાજકારણીઓ ની દષ્ટિ બદલવાના ધંધામાં ઝંપલાવ્યું. અમે તેમની આંખ ઉઘાડીશું... ડેટા આપીને, શોધ-સંશોધન કરીને, ગામડાંઓમાં ફરીને, છેવાડાના આમ આદમીને મળીને ! ભારતના જાડી ચામડીના રાજકારણીઓની આંખ ખોલવાનો ધંધો - તેમના કાને દરિદ્રનારાયણની વાત નાખવાનો ધંધો ! ડેટાથી, આંકડાઓથી, સાચી માહિતીથી ! ખોટી વાતો અને

બનાવટી, ફરેબી આંકડાઓથી નહીં !

ધંધાનો આઇડિયા તો ઉત્તમ હતો પણ શરૂઆત ક્યાંથી કરવી ? સૌથી પહેલી મુશ્કેલી તો સાચો ડેટા મેળવવાની. અમેરિકામાં આ દિશામાં શું ચાલતું હશે ?... અમે વિચાર્યું. તરત ભોંઠા પડ્યા. આપણા દેશની અને ત્યાંની સ્થિતિમાં આસમાન-જમીનનો તફાવત છે. ત્યાં ઘણી માહિતી કમ્પ્યૂટર્સમાં તૈયાર પડી છે. અહીં તો કોઈ માહિતી જ નથી. તેથી જ ઘણા માણસોની મોટી ટીમો બનાવવી પડે. વળી, અમેરિકામાં નેતા કેવું ભાષણ કરે છે, તેનું અંગત જીવન સ્વચ્છ છે કે નહીં... વગેરે પાસાંને વધુ મહત્ત્વ અપાય. અહીં તો ગુંડો-ખૂની હોય, પરંતુ પોતાના મતવિસ્તારમાં 'યેનકેન પ્રકારેણ પહોંચી વળે' તેવો હોય તો જીતે. જ્ઞાતિ-જાતિનું ય ભારતમાં ઘણું જોર. મુસ્લિમ વૉટ ને 'ખામ' થિયરી... વગેરે !

૨૦૦૫ના મે મહિનામાં અમે શરૂઆત કરી. બીજા બે મિત્રો પણ કંપનીમાં જોડાયા. એક હતો. મનન ચૌહાણ - એ યુનિવર્સિટી ઑફ શિકાગોમાં પબ્લિક પૉલિસીમાં માસ્ટર્સ કરતો હતો. ચોથો ભાગીદાર અમારો સહાધ્યાયી જ હતો.

ગુડગાંવમાં અમારો ૩ B.H.K. ફ્લૅટ છે, જેનો હૉલ ખૂબ મોટો છે. ત્યાં જ ઑફિસ બનાવી. વર્ષે પંદર-વીસ લાખનો ખર્ચો કર્યો. મોટા ભાગના નાણાં પગારોમાં જ વપરાતા. ૧૦-૧૨ માણસનો સ્ટાફ હતો. ૭-૮ વ્યક્તિ રિસર્ચ ટીમમાં અને ત્રણ જણ ટૅક્નિકલ એનેલિસિસમાં." "પણ આવી કંપનીને ધંધો કોણ આપે ? હુ આર યોર ક્લાયન્ટ્સ ?" મને મૂંઝવણ થાય છે.

પહેલો ગ્રાહક મેળવવાની જ મુશ્કેલી પડી. અમે નક્કી કર્યું હતું, કે ધોતિયા બ્રાન્ડ, ગાંધીટોપીવાળા નેતાઓ અમારી વાત નહીં જ સમજે. તેથી અમે ફૉરેન રિટર્ન તથા નવી પેઢીના નેતા શ્રી મિલિંદ દેવરાને મળીને અમારું બિઝનેસ મૉડેલ સમજાવવાનું નક્કી કર્યું.

'કેટલા ફોન કરવા પડ્યા ?'

'ફક્ત એક !'

'શું વાત કરો છો ! મિલિંદ દેવરાએ ફક્ત એક ફોનમાં ઍપોઇન્ટમૅન્ટ આપી દીધી ? રિયલી ?'

"જુઓ, મિલિંદ સીધા ઇન્સાન છે. વળી અમે પણ એટલા ભોળા નથી કે એને કહીએ, કે તમે અમારા પહેલા ઘરાક છો ! આ પુસ્તક વાંચશે. ત્યારે જ એમને કદાચ ખબર પડશે !"

"તમે એમને મળીને શું કહ્યું ?"

"ટૂંકાણમાં કહું તો, મિલિંદજી, ભારતમાં નેતા અને મતદાતા વચ્ચે દિવસે દિવસે અંતર વધી રહ્યું છે. અમે એવું સૉફ્ટવૅર વિકસાવ્યું છે, કે એમાંની માહિતીથી તમે તમારી પ્રજા સાથે સંબંધો સુધારી શકશો અને એ અંતર ઘટાડી શકશો. તમારા મતવિસ્તારની ઝીણામાં ઝીણી માહિતી અમે તમને આપીશું. કઈ જ્ઞાતિના કેટલા વૉટ છે, કઈ જ્ઞાતિ વધુ વૉટિંગ કરે છે, મતદાતાઓને કેવી ભેટ ગમે છે (દારૂ, સાડી કે નાણાં !) તે ઉપરાંત ગઈ ચૂંટણીમાં તમારા મતવિસ્તારમાં કયા મથક પર ગોબાચારી થઈ હતી, ક્યાં બોગસ વૉટિંગ થયું હતું, તમારે કયા વિસ્તારમાં શું બોલવું... વગેરે ! ! વળી, આવતી ચૂંટણીને ત્રણ વર્ષની વાર છે, તો એ સમયગાળામાં તમારે કયાં કામો કરવા જોઈએ..."

મિલિંદે અમારા લેપટૉપ સામે જોયું જ નહીં. બે જ મિનિટમાં તેમને અમારી વાત ગળે ઊતરી ગઈ ! તેઓ અમારા પ્રથમ ક્લાયન્ટ બન્યા અને આજેય છે !

જોકે મિલિંદના અને યુ.પી.-બિહારના દેહાતી રાજકારણીઓમાં ઘોડાગધેડા જેવો ફરક છે. એમને સમજાવતાં અમારે નાકે દમ આવી જાય છે. અરે મિટિંગ જ ન મળે ! સાબ... એક બાર મિલિયે તો સહી... ! મિટિંગ થાય તો તેમને અમારો આઈડિયા ગળે ઊતરે ય ખરો પણ પછી અમારી ટીમ પર વિશ્વાસ ન બેસે ! ઘણી વાર તો અમારે કામ મેળવવા જુઠ્ઠું ય બોલવું પડયું છે !

ભારતની ૯૯% પ્રજા તો એમ જ માને છે, કે બધા જ રાજકારણીઓ ધુતારા છે. એક નંબરના ઉલ્લુના પઠ્ઠાઓ છે ! પણ સાચું કહું તો ૪૦% સારા છે. તેઓ ખરેખર માળખાને બદલવા ચાહે છે, પરંતુ આ દેશમાં ઘણા અવરોધો છે.

જુઠ્ઠું ય બોલવું પડ્યું છે !

યુ.પી.માં ઘણાં કામો મળ્યાં પરંતુ ત્યાં ડેટા મેળવવાની ભારે મુશ્કેલી છે. નિગાસણ નામના એક નાનકડા ગામમાં અમારે સર્વે કરવાનો હતો. રહેવાની કોઈ સગવડ ન હતી. કોઈના ઘરમાં વળી બે રૂમ મળ્યા. વીજળી સાંજે ૬ થી ૬:૩૦ વચ્ચે જ આવે. ઘેર-ઘેર ફરીને સવાલો પૂછીએ તો સહકાર ન મળે.

કોઈપણ રાજકારણીને અગાઉની ચૂંટણીમાં પોતાની હાર-જીત સાથે નિસબત નથી હોતી. એમની નજર તો ભવિષ્યની ચૂંટણીનાં પરિણામો પર જ મંડાયેલી હોય છે. ઘણા રાજકારણીઓને અમે મળતા તો એ અમને કહેતા, “યે તો હમને અપને લડકોં સે પતા કરવા લિયા હૈ...” અમારે એમને સમજાવવું પડે, કે આપ જે છોકરાઓ પર વિશ્વાસ રાખો છો તેમણે તો ઘેરબેઠા ખોટા ફોર્મ ભરીને આપની ખુશામત કરવા સાવ ખોટી આંકડાની માયાજાળ જ રચી છે. એ તમારી પાર્ટીના કાર્યકરો છે. તમને પૉલ્સન લગાવે છે. અમારો ડેટા સાચો છે. અમને પાર્ટી-પૉલિટિક્સ સાથે કે નેતા સાથે કોઈ નિસ્બત નથી.

અરે, ઘણી વાર તો એક જ પાર્ટીમાં બે વ્યક્તિ ટિકિટની હોડમાં હોય અને બેમાંથી એકને ટિકિટ મળે તો અન્ય વ્યક્તિ એનું ધનોતપનોત કાઢી નાખે છે. આ બધું પણ અમે શોધી કાઢીએ છીએ. કયા વિસ્તારમાં તમારે પેલા ટિકિટવાંચ્છુથી સાબદા રહેવું... વગેરે !

અમારું બીજું અગત્યનું કામ રાજકારણીઓને પોતાના મતવિસ્તારના લોકોને ખુશ રાખતા શીખવવાનું છે. આપણા નેતાઓ પોતાની વૉટબેંકને રાજી રાખવા ચિક્કાર પૈસા ખર્ચે છે; પરંતુ એ નાણાં ખરેખર તેમને મત અપાવે છે કે નહીં, તે અમે શોધી કાઢીએ છીએ. ચાલો, એક સાદો દાખલો આપીને તમને સમજાવું. . . ધારો કે એક પ્રધાન પોતાના મતવિસ્તારમાં પચાસ હેન્ડપંપની લહાણી કરે છે. આ હેન્ડપંપ એ વિસ્તારની પ્રજામાં સરખે ભાગે વહેંચાયા કે નહીં, તે કોણ જુએ ? ઘણી વાર તો અંદરોઅંદર જ આવી મદદની લહાણી થઈ જાય અને નેતાનો પ્રચાર થવાને બદલે કુપ્રચાર થાય. એટલે જ લાગતાવળગતાઓને દૂર રાખીને જયાંથી વૉટ મળવાના હોય, તે જ વિસ્તારમાં મદદ મળે તેનું અમે ધ્યાન દોરીએ છીએ.”

“સૌરભ-ગૌરવ, તમારી વાત તો સાચી, પરંતુ આપણા ધીટ રાજકારણીઓ આવી સેવા માટે પૈસા આપે છે ખરા ?” હું પૂછું છું.

“આજ સુધીમાં અમે ક્યારેય મફતમાં કામ કર્યું નથી. હા, ઘણી વાર એવું થાય છે કે અમે નકારાત્મક ડેટા આપીએ તો નેતાજીને સાંભળવું ગમતું નથી. પણ હવે અમે હોશિયાર થઈ ગયા

છીએ. કામ કામને શીખવે. આઇ.આઇ.ટી. માં જે શીખવા નથી મળતું તે જીવનરૂપી કુરુક્ષેત્રના મેદાનમાં લડતાં લડતાં આવડી જાય છે. હવે અમે અમુક રાજકારણીઓને સાંગોપાંગ ઓળખી ગયા છીએ. તેમના તરફથી કામ આવે તો સ્વીકારતા જ નથી.

૨૦૦૫માં ફક્ત ૮થી ૧૦ ક્લાયન્ટ્સ હતા. ૨૦૦૬-૦૭માં તેમાં ધરખમ વધારો થયો. યુ.પી., ઉત્તરાંચલ અને પંજાબમાં ચૂંટણીઓ યોજાઈ ત્યારે તો શ્વાસ લેવાનો સમય ન હતો. આજ સુધીમાં બસો પચીસ નેતાઓને અમે વિવિધ સેવાઓ આપી છે. ગયે વર્ષે (૨૦૦૯માં) તો લૉટરી લાગેલી. દસે દિશાઓમાં ચૂંટણીઓ... લોકસભાની અમુક બેઠકો માટે પણ ! જોકે મેમ્બર ઑફ ધ પાર્લામેન્ટ માટે કામ કરવાનું હોય, ત્યારે અમે ખૂબ ઓછું કામ લઈએ છીએ. લોકસભાની એક સીટનું કામ, વિધાનસભાની ચાર સીટના કામ બરાબર થાય ! નેતાજીએ ઓછામાં ઓછી વીસેક જાહેરસભાઓને સંબોધવી પડે. અમે એક મતવિસ્તારમાં એકથી વધુ નેતા માટે અલગ-અલગ પાર્ટી માટે કામ નથી કરતા. અપને ધંધે કા યે ઉસૂલ હે...”

“આપણા દેશમાં આ ક્ષેત્રે આટલું કામ છે ખરું ?” હું પૂછું છું.

“મેડમ , ૫૪૩ પાર્લામેન્ટની સીટો , ઉપરાંત દરેક રાજ્યની

શરૂઆતમાં અમે જાતે જ ગામડાંઓમાં જતા અને અમારા માણસોને સર્વે કરતા શીખવતા. અમારામાં ય ઝાઝી સૂઝ ન હતી. જાતજાતના પ્રયત્નો કરીએ... પહેલેથી જ રાજકારણના રિસર્ચના ક્ષેત્રમાં હતા એવા એકેય આદમીને મેં મારી કંપનીમાં નથી રાખ્યો.

વિધાનસભાની સીટો... ૪થી ૫ હજાર ક્લાયન્ટ્સ તો આજ થઈ ગયાં. એ ઉપરાંત મ્યુનિસિપલ ઇલેક્શનો. અરે, હમણાં જ થઈ ગઈ એ અમદાવાદની રાજપથ ક્લબની ચૂંટણી પણ અત્યંત સુયોજિત હતી ! કોઈક જબરું ભેજું તેની પાછળ લાગેલું હશે !

આમ આપણા દેશમાં કામનો તો તોટો જ નથી.”

“તો વાર્ષિક ટર્નઑવર તમારો શો હશે ?” મારાથી ન પૂછવાનો પ્રશ્ન પુછાઈ જાય છે.

સૌરભ અને ગૌરવ ગૂંચવાઈ જાય છે. મને તરત જ ખ્યાલ આવે છે... અહીં ‘બ્લૅક’ અને ‘વ્હાઈટ’ એમ બે રીતનો ચોખ્ખો ટર્નઑવર છે. હવે હું બીજી રીતે તેમને સકંજામાં લઉં છું.

“તમારા બંનેના પગારો નિયમિત થાય છે ?”

“હા, હા...”

“બહાર નોકરીમાં મળે તેટલું કમાઈ લેવાય છે ?”

"ના, રે ! જૂના ક્લાયન્ટ્સ ફરી સેવા લેવા આવે છે ત્યારે ઘણો આનંદ થાય છે. દર વર્ષે ધંધો વધતો જાય છે. પાંચ વર્ષમાં તો આ બીજમાંથી વટવૃક્ષ થઈ ગયું છે."

"પણ એક સમયે ૫,૦૦૦થી વધુ ગ્રાહકો તો મળે જ નહીં ને ? એમાંય ભારતના બધા જ નેતાઓ તમારી સેવા લે તે પણ અશક્ય છે. વળી, ચૂંટણીઓ તો દર પાંચ વર્ષે જ યોજાય. તેથી વર્ષે બસોથી વધુ ગ્રાહકો ન મળે, ખરું ને ?" – હું.

"મેડમ, મ્યુનિસિપાલિટીની ચૂંટણીઓ પણ થાય છે. પંચાયત, વગેરે જુદી. અમે ચૂંટણીના બે-ત્રણ વર્ષ અગાઉ પણ ઘણી બધી સર્વિસિઝ આપીએ છીએ. રાજકારણી માટે 'કંટ્રોલ-રૂમ' કે 'વૉરરૂમ' અમે ઊભા કરી આપીએ."

અમે સેવાકીય સંસ્થાઓને (N.G.O.) પણ એવો ડેટા પૂરો પાડીએ છીએ. અનેક સેવા સંસ્થાઓ ભારતના વિવિધ વિસ્તારોમાં જાતજાતની મદદ કરે છે પરંતુ ખરેખર જરૂરિયાતમંદ વ્યક્તિ સુધી આ મદદ પહોંચે છે કે નહીં, તે જાણવામાં અમારો ડેટા મદદરૂપ થાય છે. આવી સંસ્થાકીય મદદ માટે અમે કોઈ ચાર્જ નથી લેતા. આજ દિન સુધીમાં અમે અઢાર સંસ્થાને નિ:શુલ્ક સેવાઓ આપી છે.

૩૦ દિવસના ચૂંટણીપ્રચારમાં બસો ગામડાંઓમાં પ્રચારાર્થે જવાનું કોઈપણ પ્રધાન માટે શક્ય નથી. કયા ક્ષેત્ર પર વધુ ધ્યાન આપવું તે અમે તેમને શીખવીએ છીએ. થોડા સમયમાં વધુ પરિણામ મળે તે ધ્યેયથી કાર્ય કરતાં શીખવીએ છીએ.

'પૉલિટિકલ એજ'માં હાલમાં ૧૦૦ કર્મચારીઓ છે. ૮૦% ફિલ્ડવર્કમાં છે. અમે તાજાં ગ્રૅજ્યુએટ્સને જ આ કામમાં ટ્રેઇનિંગ આપીએ છીએ. માર્કેટ રિસર્ચનો અનુભવ હોવાની કોઈ જરૂર નથી. કોઈપણ વિદ્યાશાખાનો સ્નાતક અહીં અરજી કરી શકે છે. ભારતની મોટા ભાગની એજન્સીઓમાં સર્વેયરો તથા સુપરવાઇઝરો આંકડામાં ગોટાળા જ કરતા હોય છે, છતાંય મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓ એ સ્વીકારી લે છે પરંતુ રાજકારણીઓ પોતપોતાના મતવિસ્તારો વિશે ઘણી ઝીણવટપૂર્વકની માહિતી ધરાવતા જ હોય છે. તેથી જ અમારે ખૂબ જ સતર્કતા જાળવીને આંકડા તૈયાર કરવા પડે છે."

"શી રીતે પહોંચી વળો છો ?" હું પૂછું છું.

સૌથી પહેલાં તો પ્રશ્નાવલિ બનાવવામાં ચોકસાઈ, પછી સામસામું ચેકિંગ, સ્ટાફ પર વિશ્વાસ અને એકાત્મકતા. કંપની શરૂ કરી ત્યારે બધાં જ ફિલ્ડમાં કામ કરતા. હવે ત્રણેક સ્તર અસ્તિત્વમાં આવ્યાં છે. સર્વેયર, પછી ટીમ લિડર પછી પ્રૉજેક્ટ મૅનેજર સીધા જ અમને રિપોર્ટ કરે. અમુક કર્મચારીઓ તૈયાર થઈને કંપની છોડી દે છે, પરંતુ એ બધું તો ચાલ્યા કરે. ૫૦% કર્મચારીઓ પણ ટકે, તો બીજા નવાને તૈયાર કરી દે છે. દર પાંચ વર્ષે ટર્નઑવર બમણો થશે તેની અમને ખાતરી છે. જોકે પાર્ટનરો વચ્ચે વૈચારિક મતભેદ થવાથી સંબંધો ખાટા થઈ ગયા અને છટા પડવાનો વારો આવ્યો છે.

અમે બંને ફક્ત રાજકારણના ક્ષેત્રે કાર્ય કરવા ઇચ્છતા હતા. અમારા મિત્રો કાંઈક જુદું ઇચ્છતા હતા. મુખ્ય કંપની 'ઈન્ફો એજ' હતી. તેના બે લાગલા ૨૦૦૮ માં પડ્યા 'N Dimensions' અને 'Political Edge'. કામમાં મજા આવે છે પણ ઘણી વાર ખૂબ જ દોડાદોડ થઈ જાય છે."

ગૌરવ હજી અપરિણીત છે. સૌરભે ગયે વર્ષે જ બાળપણની મિત્ર પંખુડી સાથે લગન કર્યાં છે. હું બંનેને છેલ્લો સવાલ પૂછું છું : "સાચું કહેજો, ભારતના ધીટ રાજકારણીઓ બદલાશે એવું તમને લાગે છે ?"

બંને કહે છે, "ચોક્કસ ! ગાંધીટોપીવાળાઓ પણ હવે સમજવા લાગ્યા છે, કે રાજરમતનાં પ્યાદાં બદલવાં પડશે. વર્ષોથી પ્રજાકીય કામો માટે ફાળવાતા નાણાં ચાંઉ કરી જનારા 'ખાઉં-પીઉં' રાજકારણીઓની અક્કલ પણ ઠેકાણે આવી છે, કે એમણે પણ વિકાસકાર્યોમાં ફાળો આપવો પડશે. ફક્ત પોતાનાં કુટુંબીજનો, ભાણિયા-ભત્રીજાઓને નહીં, પ્રજાને લાભ આપવો પડશે. આજનો રાજકારણી ભલે 'સંપૂર્ણ' ન હોય, તેણે તે દિશામાં પ્રયત્ન તો કરવા જ પડશે."

કોને ખબર ! ભવિષ્યમાં આ મિત્રો જ રાજકારણમાં ઝંપલાવે પણ ખરા ! જે પણ કરશે, કાંઈક

'હટકે' કરશે તેની મને ખાતરી છે.

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને અમારી શીખ

સૌરભ વ્યાસ :

અંતરઆત્માના અવાજને અનુસરો ! ધંધો કરવાનું નક્કી કરો પછી જે કરો તે જલ્દી કરો. તળાવમાં પડો, તરતાં આવડી જશે. બે-ત્રણ વર્ષ બેસી રહેશો તો નિર્ણય નબળો પડી જશે, ઉત્સાહમાં ઓટ આવશે.

ગૌરવ રાઠોડ :

કોઈએ ન કર્યો હોય તેવો ધંધો કરવો હોય તો આત્મવિશ્વાસની સૌથી વધુ જરૂર પડશે. ખુદમાં વિશ્વાસ નહીં હોય તો હિંમત હારી જતાં વાર નહીં થાય.

કોઈપણ કંપની માટે પહેલા બે વર્ષ જ સૌથી કપરાં ચઢાણ સાબિત થાય છે. વળી, બે-ત્રણ વર્ષ પહેલાં કમાવાની તો આશા જ ન રાખશો.



ખેડૂતોનો બેલી

સત્યજીત સિંઘ

શક્તિસુધા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ

સત્યજીત સિંઘ ઘરના ધંધામાં સેટ થઈને ખાધે-પીધે સુખી હતા. એક દિવસ એ ધંધો બંધ કરીને તેમણે 'મખાણા'ના ધંધામાં ઝંપલાવવાનું નક્કી કર્યું. અસંખ્ય હાંસિયામાં ધકેલાઈ ગયેલા અને શોષિત ખેડૂતોના બેલી બનવાનું હવે તેમણે બીડું ઝડપ્યું છે.

મારા હાથમાં એક મખાણું છે. થર્મોકોલના નાના બૉલ જેવું લાગે છે. દેખાવમાં પણ ! સ્વાદ નહીં, સુગંધ નહીં... આવી વસ્તુ કોણ ખાતું હશે ? હું મનોમન બોલું છું...

દર વર્ષે આવી વસ્તુનો પચાસ કરોડનો બિઝનેસ થઈ શકે ખરો? હા, સત્યજીત સિંઘ કરે છે ! અને એય બિહાર જેવા ભૂખડીબારસ રાજ્યમાંથી.

ઉત્તર બિહારના છીછરા તળાવોમાંથી મખાણાનો પાક ઉતારતા ખેડૂતો અને ખેતમજૂરોના જીવનમાં સત્યજીતે પ્રાણ ફૂંક્યો છે. મખાણાના વ્યાપારને તેમણે સુવ્યવસ્થિત માળખામાં ગોઠવ્યો, ખેડૂતોને એકત્રિત કર્યા તથા તેમને વધુ પાક લેવાની તકનીકી જાણકારી પણ આપી. આ કામની શરૂઆત દિલ્હી ટુ પટણાની ફ્લાઈટમાં મળેલી એક અજાણી વ્યક્તિ સાથેના સંપર્કથી થઈ !

હું પટણામાં સત્યજીતની ઑફિસમાં બેઠી છું. ચારે તરફ મખાણા જ મખાણા પડ્યાં છે. . . એ ઉપરાંત મખાણાના પૉસ્ટર્સ, પૉલિપેક, મખાણાના નાસ્તા...

સત્યજીતે એવાં મશીનો વસાવ્યાં છે જેમાં સોળ પ્રકારનાં મખાણાને ગુણવત્તા મુજબ અલગ પાડી શકાય છે. હું પણ શેકેલા, મસાલેદાર મખાણા ચાખું છું. ખરેખર સ્વાદિષ્ટ લાગે છે હોં !

મનોમન વિચાર કરું છું... આ જીવન કે ધંધાનું પણ એવું જ છે ને ! બૉરિંગ લાગે ત્યારે તેમાં ઉત્સાહ, પ્રેમ અને નિષ્ઠાનો મસાલો કરો, મહેનતનો વઘાર કરો તો જીવન પણ મજેદાર બની જાય છે ને ?! જે માણસ પાસે આવો પ્રૉજેક્ટ છે તેનું જીવન તો સાર્થક થઈ ગયું ગણાય !

ખેડૂતોનો બેલી

સત્યજીત સિંઘ

શક્તિસુધા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ

સત્યજીતનો જન્મ બિહારના જમુઈમાં થયો. દસમું પાસ થયા બાદ પટણા આવ્યા. એમ.એ. વીથ હિસ્ટ્રી કરીને યુનિવર્સિટીમાં પ્રથમ સ્થાન મેળવ્યું. એ વખતે IASની ફૅશન હોવાથી બે પ્રયત્નો કર્યા. બંને વખત ‘મેઇન્સ’માં પાસ પણ થયા પરંતુ ઇન્ટરવ્યૂમાં ફેઇલ ગયા.

“મારા પિતાજી એડવોકેટ હતા. સરકારી વકીલ તરીકે કામ કરતા. અમારે જમીનો તથા અન્ય સંપત્તિ હતાં પરંતુ મને ધંધામાં જ રસ હતો. મેં બિહારમાં બી.પી.એલ. (B.P.L.) કંપનીની એજન્સી લીધી. માર્કેટિંગ, વેચાણ, ડિસ્ટ્રીબ્યુશનના પાઠ હું ઝડપથી શીખી રહ્યો હતો. ૨૦૦૨માં અમારું વાર્ષિક ટર્નઑવર નવ કરોડે પહોંચ્યું. ખરેખર હું બે પાંદડે થયો હતો.

એવામાં એક વિચિત્ર બીના બની ! હું દિલ્હીથી વિમાનમાં પટના આવતો હતો ત્યારે મારી બાજુની સીટ પર એક સજ્જન બેઠા હતા. એ હતા. ડૉ. જનાર્દન. ઇન્ડિયન કાઉન્સીલ ફૉર ઍગ્રીકલ્ચર

રિસર્ચ (ICAR) માં કાર્યરત વૈજ્ઞાનિક. અમે બે સાવ સહજભાવે વાતો કરી રહ્યા હતા. વાતવાતમાં તેમણે મને કહ્યું, કે હું 'નેશનલ રિસર્ચ સેન્ટર ફૉર મખાણા'નો ડાયરેક્ટર છું. હું તો મનોમન વિચારતો હતો. . . આ ભારત સરકાર પણ કેવી ફાલતુ ચીજોના રિસર્ચ પાછળ કરોડોનું આંધણ કરે છે...!! જોકે એમની વાતમાં મને ધીમે ધીમે રસ પડવા લાગ્યો.

ડૉ. જનાર્દને ટકોર કરી, "છેલ્લાં ત્રણ વર્ષથી અમે મખાણા અંગે કાંઈક નક્કર કરી શકે તેવા સાહસિક ઉદ્યોગપતિની શોધમાં છીએ. પર બાત કુછ જમ નહીં રહી હૈ..."

મેં તેમને કહ્યું, "મને સમજાવો તો ખરા, આ 'મખાણા' કઈ બલાનું નામ છે ?"

બસ, એ દિવસથી જ મેં પાછું વાળીને જોયું નથી. હું ઉત્તર બિહારના દરભંગા અને મધુબની વિસ્તારોના અંતરિયાળ ગામોમાં ગયો. ત્યાં મોટેપાયે મખાણાની ખેતી થાય છે. ખેડૂતો આ પાક ઉગાડવા માટે કેવી કાળી મજૂરી કરે છે તે જોઈને મારું હૃદય દ્રવી ઊઠયું. મળતર કાંઈ ન મળે, કેમ કે આખો ધંધો વચેટિયાઓના જ હાથમાં હતો. ખેડૂત તો 'બિચારો-બાપડો' જ રહે. એનાં છોકરાં ભૂખે મરે !

મેં ડૉક્ટર જનાર્દનને પૂછ્યું, "સાહેબ, તમે મારી પાસે શી અપેક્ષા રાખો છો ? હું મખાણાનો ધંધો ચાલુ કરું, કે આ લોકોની સેવા કરું ?"

જનાર્દને સ્પષ્ટતા કરી, "આ ખેતમજુરોની સ્થિતિ સુધરે તેવો ઉદ્યોગ ચાલુ કરો, તો ય સમાજસેવા જ થશે. તમારે પ્લાન્ટ, મશીનરી, માર્કેટિંગ અને વેચાણકેન્દ્રોના નાણાં તો રોકવા જ પડશે. પ્રોજેક્ટમાંથી નફો તો થવો જ જોઈએ."

રાતોરાત મેં નિર્ણય કર્યો. બી.પી.એલ.ની ધમધોકાર એજન્સી બંધ કરીને મખાણાના ધંધામાં પડવાનું નક્કી કર્યું."

"પર સત્યજીત, આપકા તો બના-બનાયા સેટ-અપ થા. શાંતિનો ધંધો ને નિયમિત આવક હતી. તો આવા ઉધામા કરવાની શી જરૂર પડી ?" મેં પૂછ્યું.

"હું અંદરથી હાલી ગયો હતો. મારો અંતરઆત્મા જાગૃત થઈને મને સાદ દઈ રહ્યો હતો. બે વર્ષ તો મેં ભારતની કૃષિપેદાશોના બજારોમાં ફરવામાં જ ગાળ્યા. ખેતપેદાશો ક્યાંથી આવે છે, તેના ભાવ કેવી રીતે પડે છે, વચેટિયાઓ ભલભલી મોંઘી પેદાશોના ભાવ શી રીતે દબાવી રાખે છે, ને સસ્તી ચીજોના ભાવ શી રીતે ઊંચકે છે... આ બધું જાણવું સમજવું અનિવાર્ય હતું. મખાણાનો પાક જે ગામડાઓમાં લેવાતો હતો, ત્યાં તો હું દિવસો સુધી રહેતો.

મખાણા (અંગ્રેજીમાં Foxnut) આમ તો તળાવોમાં ઊગે. ફળમાં ગણી શકાય. દાડમ જેવું લાગે. પાકી જાય ત્યારે ફળ આપોઆપ ફાટે અને દાણા તળાવમાં જ પડે. આ કાળા દાણાને ભેગા કરી, શેકી અને કૂટીએ ત્યારે અંદરથી મખાણા મળે. કેટલી મહેનત ! મોટેભાગે આ બધું જ કામ બહેનો જ કરે છે. જે માણસે સૌ પહેલી વાર આ વસ્તુ શોધી હશે તેનું દિમાગ કમાલનું હશે !!

બિહારમાં ખેતપેદાશોનું કોઈ વ્યવસ્થિત બજાર જ નથી. 'મંડી' સિસ્ટમ અહીં છે જ નહીં ! બીજા કોઈ રાજ્યમાં આ પાક થતો હોત, તો બજારમાં જઈને હું બે-પાંચ ટન મખાણા 'અમુક' નિશ્ચિત

ભાવે ખરીદી શકત. મેં પંચાયતોનો સંપર્ક કર્યો. પોતપોતાના વિસ્તારમાં 'મખાણા' પકવતા ખેડૂતોનું લિસ્ટ મને આપવાની વિનંતી કરી. એ મળે પછી ખેડૂતોને તાલિમ આપી શકાય, તેમની સાથે સંબંધો વધારીને તેમનું જીવનધોરણ સુધારવાના પ્રયત્નો કરી શકાય.

મખાણાને ખેતરથી ફૅક્ટરી સુધી પહોંચાડવાનું કામ સૌથી અઘરું છે. અંગ્રેજીમાં જેને 'સપ્લાય-ચેન મૅનેજમૅન્ટ" કહે છે તે કામ દુષ્કર છે.

જો કે, બૅંકોને મારી પ્રપોઝલ પસંદ ન પડી કેમ કે, ૨૦૦૪માં બિહારમાં અર્થવ્યવસ્થાને નામે અંધેર હતું. સરકારમાં ભયંકર ભ્રષ્ટાચાર, કોઈ જાતના ઉદ્યોગધંધા નહીં અને એમાંય મખાણાનું તો કોઈએ નામ જ નહોતું સાંભળ્યું.

છેવટે મેં મારા જ પૈસા રોકવાનું નક્કી કર્યું. પાંચ વર્ષમાં મારે સિત્તેર કરોડની જરૂર હતી. મેં ૧.૫ કરોડ વાપરીને રિસર્ચ ઍન્ડ ડેવલપમેન્ટ યુનિટ શરૂ કર્યું. બે વર્ષ તો ઉત્પાદનનાં પરીક્ષણો જ થયાં. મૈસૂરની 'CFTRI' સંસ્થામાં મોકલીને આખા ભારતમાં ટ્રાયલ-માર્કેટિંગ કરાવ્યું.

આવામાં ૨૦૦૫ના મધ્યભાગે ઝી ટીવીએ 'બિઝનેસ બાઝીગર' નામનો એક શૉ શરૂ કર્યો. જેમાં ભારતના શ્રેષ્ઠ ઉદ્યોગ સાહસિકોને નાણાંની મદદ કરવાની પણ નેમ હતી. આ શૉને કારણે ઘણાંને વૅન્ચર ફન્ડિંગ પણ મળ્યું અને એક પ્લૅટફૉર્મ પણ. મેં પણ અરજી કરી. ટૉપ દસ ફાઇનલિસ્ટમાં પણ મારો નંબર લાગી ગયો પરંતુ મેં એ વખતે એક પ્રશ્ન પૂછ્યો :

મેં વૅન્ચર કૅપિટલને પૂછ્યું, "જો હું પ્રથમ ત્રણ ક્રમાંકમાં આવું, તો તમે મારા પ્રૉજેક્ટમાં નાણાં કઈ પદ્ધતિથી રોકવા ચાહો છો ?"

એમણે કહ્યું, "તમારે કંપનીના CEO બની જવાનું. કામ કરવાનું, કંપનીની સંપૂર્ણ માલિકી અમારી."

"અરે બાપ રે ! જે પ્રોજેક્ટ પાછળ મેં આકાશ-પાતાળ એક કર્યાં હતાં, લોહીના પાણી કર્યાં હતાં, તે કોઈને થોડાઘણા રૂપિયા માટે સોંપી દેવાનો ? હજી તો મને સફળતાનો સ્વાદ ચાખવા ય નહોતો મળ્યો... હું તો એ સ્પર્ધામાંથી બહાર નીકળી ગયો. મેં ઝી ટીવીવાળાને કહી દીધું, "મૈંને ટિકિટ કટવા લિયા હૈ... આપ મુજે બહાર નિકાલ દો."

બેઉ કામ સાથે કરવાં અશક્ય હોવાથી મેં મખાણાનું

ડિસ્ટ્રિબ્યુશન બંધ કરીને ફક્ત ઉત્પાદન પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું.

ઘરે પહોંચવાની મને ખાસ ઉતાવળ હતી કેમ કે બિહાર સ્ટેટ ઇન્ડસ્ટ્રીયલ ડેવલપમેન્ટ કોર્પોરેસને મને મારા આ પ્રૉજેક્ટ માટે ઘણી મથામણને અંતે જમીન ફાળવી હતી. જો કે એ જમીન પર દાદાઓનું રાજ હતું.

એ વખતે બિહારનું તંત્ર એટલું ખાડે ગયું હતું, કે રાજ્યમાં રાષ્ટ્રપતિશાસન લાદવામાં આવ્યું હતું. હું ચીફ સેક્રેટરી શ્રી જી. એસ. કાંગને મળ્યો. તેમણે જિલ્લા કક્ષાએ ઊંઘતા તંત્રને હલાવીને મારા પ્લોટ પરથી ગુંડાતત્ત્વોને હટાવવાનો આદેશ આપ્યો. પ્લોટ તો મળ્યો. ફરીથી મેં બૅંકોનાં પગથિયાં ઘસવા ચાલુ કર્યાં. અંતે બૅંક ઑફ ઇન્ડિયાના દિલમાં રામ વસ્યા.

મારા સાદ્ભાગ્યે બિહારમાં નિતિશકુમારની મુખ્યપ્રધાન તરીકે વરણી થઈ. બિહારમાં નવા રોકાણ માટેની આબોહવા સજાઈ. સરકારે શ્રી એસ. વિજયરાઘવનની ઇન્ડસ્ટ્રિયલ ડેવલપમેન્ટ ઑફિસર તરીકે ખાસ નિમણૂક કરી. ઉદ્યોગો તરફ તેમનું વલણ અત્યંત હકારાત્મક ગણાતું. યહ પ્રૉજેક્ટ આગે બઢાને મેં ઉનકા બહોત બડા હાથ હે."

એમની વિચારસરણીમાં તથ્ય હતું. એ કહેતા, "બહારની કંપનીઓ આ ભૂખડીબારસ રાજ્યમાં પૈસા રોકે ક્યાંથી ? રોકાણકારોને આકર્ષવા માટે આપણે સ્થાનિક ઉદ્યોગોને પ્રોત્સાહન આપીને કાંઈક કરી બતાવવું પડશે !"

આમ, સ્ટેટ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ પ્રમોશન બોર્ડ દ્વારા મંજૂર થયેલો સર્વપ્રથમ પ્રોજેક્ટ એટલે મારો 'મખાણા પ્રોજેક્ટ' ! બધું પાટા પર હતું – જમીન મળી, બૅંકો માની ગઈ, ફૅક્ટરીનું બાંધકામ પૂરજોશમાં ચાલતું હતું... પણ મખાણા ક્યાં ? સરકારી ડેટા પર તો વિશ્વાસ મૂકી શકાય તેમ હતું જ નહીં ! ખેતવિભાગના આંકડા જુઓ તો ૨૦૦ હૅક્ટરમાં મખાણાની ખેતી થતી દર્શાવેલી હોય, તપાસ કરાવતાં માલૂમ પડે કે પૂરા ૪૦ હૅક્ટરમાં ય મખાણા નથી ઊગતાં ! તેથી જ અમે પંચાયતોની મદદ લીધી. તેમની માહિતી મુજબ મખાણા પકવતા ખેડૂતોની અમે નોંધણી કરી, પાકા ફોટો આઈ.ડી. કાર્ડ ઈશ્યુ કર્યા અને બૅંકમાં તેમનાં ખાતાં ખોલાવ્યાં.

આ દરમિયાન પુષ્કળ લખાપટ્ટી, ગામડે-ગામડે ફરવાનું તથા પારાવાર મુશ્કેલીઓ પડતી. વળી, ગ્રામ્ય વિસ્તારોમાં પાવરકટની તો કાયમી સમસ્યા ! તેથી ઇન્ટરનેટનાં ધાંધિયા. બૅંકોમાં બધાં નવરાધૂપ બેઠા હોય – બોલે તો સિસ્ટમ ડાઉન હૈ...!"

"તો સત્યજીત, આ બધી નોંધણીની જફા કરવા પાછળ કયાં કારણ જવાબદાર હતાં ?" મેં પૂછ્યું.

"જુઓ, રોકડીના વ્યવહારના ધંધાની મૂડી બૅંકો ન આપે. વળી, અમારા ૮૦% ખેડૂતો તદ્દન અંગૂઠાછાપ છે. મેં નાનપણમાં ગુજરાતમાં શ્વેતક્રાંતિનું સર્જન કરનાર શ્રી વર્ગિઝ કુરિયન વિશે વાંચ્યું હતું. આ મખાણાની ખેતીમાં પણ એવાં જ ગરીબ, છેવાડાના ઉત્પાદકોને મદદરૂપ થઈ શકવાની શક્યતા મેં જોઈ."

૨૦૦૪માં ખેડૂતો વચેટિયાઓને ૪૦ રૂપિયે કિલોના ભાવે મખાણા વેચતા. ચૂકવણી ય થાય ત્યારે ખરી. ખેડૂત તો બિચારો મોં વકાસીને, હાથ લાંબો કરીને ઊભો જ રહે ! આજે અમે (શક્તિ સુધા ઇન્ડસ્ટ્રીઝ) ખેડૂતોને રૂ. ૧૩૦/-નો ભાવ ભરી આપીએ છીએ. મખાણાના વજન સામોસામ સીધો જ ચેક ખેડૂતના ખાતામાં જમા થઈ જાય છે. અમે લગભગ ૭,૦૦૦ ખેડૂતોનું રજિસ્ટ્રેશન પૂરું કર્યું છે. એનો અર્થ તમે સમજો છો ? લગભગ ૩૫થી ૪૦,૦૦૦ વ્યક્તિઓ ના જીવનમાં હકારાત્મક બદલાવ લાવવામાં વત્તેઓછે અંશે અમે મદદરૂપ થઈ શક્યા છીએ. જે ખેડૂતો મખાણા અમને નથી વેચતા તેમને પણ મખાણાનો આ જ ભાવ મળે છે. મખાણાનો ટોચનો ભાવ (બૅંચમાર્ક રેટ) નક્કી થઈ જાય છે.”

“શક્તિ-સુધા દ્વારા ભાવ નક્કી કેવી રીતે કરવામાં આવે છે ?” હું જિજ્ઞાસાપૂર્વક પૂછું છું.

“ઉત્પાદન-ખર્ચ જોઈને ભાવ નક્કી કરવામાં આવે છે. ધારો કે ગયે વર્ષે દુકાળ પડ્યો હોય કે રેલ આવી હોય તો હું સીધા જ કિલોએ રૂ. ૧૫/- વધારી દઉં. ખરીદનારનાં ખીસાં ઊંડા હોય છે. એને વધારે

મેં ગુજરાતમાં શ્રી વર્ગિઝ કુરિયને સર્જેલી શ્વેતક્રાંતિ વિશે વાંચ્યું હતું. તેમણે એ કાર્યમાં આયખું હોમી દીધું. મખાણામાં પણ મને છેવાડાના આદમીને મદદરૂપ થવાની એવી તક દેખાઈ.

ભાવની કોઈ અસર નહીં થાય. જ્યારે ગરીબ ખેડૂતને કિલોએ રૂ. ૧૫ | - વધારે મળશે તો તેના જીવનનિર્વાહમાં કામ લાગશે.”

સત્યજીતની વાત કેટલી સાચી છે ! વિશ્વનું ૯૦% મખાણા-ઉત્પાદન ફક્ત ભારતના ઉત્તર બિહારમાં થાય છે. તે જાણીને હું ય અચંબામાં પડી જાઉં છું!

“ખેડૂતોને ફાયદો થાય તેવો બીજો એક ઉપાય અમે એ કર્યો, કે દર મહિને ખરીદભાવમાં આપોઆપ જ રૂ. પાંચ વધારી દેવા. જુઓ, તમને સમજાવું. સપ્ટેમ્બર મહિનામાં પહેલો પાક ઊતરે ત્યારે કિલોનો ભાવ રૂ. ૧૨૫/- હોય તો એપ્રિલ સુધીમાં એ જ ભાવ રૂ. ૧૭૦/- થઈ જાય. કેમ કે એ સિઝનનાં છેલ્લાં મખાણા હોય. ખેડૂતોને વધુ મહેનત કરવાની પ્રેરણા મળે તે આશયથી જ અમે આ રીત અપનાવી છે. આ રીતે બધું બરોબર ચાલતું હોય તેમ લાગતું હતું પરંતુ ધીમેધીમે મને સમજાયું, કે ખેડૂતો મખાણા વેચવા પોતાના ગામથી દૂર જવા ઇચ્છતા ન હતા. તેથી જ ‘શક્તિ-સુધા ઇન્ડસ્ટ્રીઝે’ મખાણા એકત્રિત કરવા માટે સ્થાનિક ‘કલેકશન સેન્ટર્સ’ ઊભાં કર્યાં. ૨૦૦થી ૩૦૦ ખેડૂતોને આવરી લે તેવાં સ્થળો અમે પસંદ કર્યાં.

આ પ્રત્યેક સેન્ટરમાં એક ચણેલો ચોતરો, એક મોટો ચૂલો અને પંચાયતનું ગોડાઉન હોય છે. દરેક

સ્થળે 'શક્તિસુધા'ના ચાર કર્મચારીઓ મૂકવામાં આવ્યાં છે, તથા તેમને 'મખાણા-મિત્ર'નું બિરુદ આપવામાં આવ્યું છે. એક મિત્ર ખેડૂતોને તાલિમ આપે છે, બીજો કમ્પ્યૂટર સંભાળે, ત્રીજો બૅંકનાં ખાતાં તથા હિસાબ-કિતાબ સંભાળે અને ચોથો ફક્ત મખાણા ભેગા કરીને પટણા સુધી મોકલવાનું જ કામ કરે. પ્રત્યેક સેન્ટરનો એક ઇન-ચાર્જ પણ હોય છે.

હું પોતે પણ વારંવાર સેન્ટર્સની મુલાકાત લેતો રહું છું. મારો લગભગ ૭૦% સમય હું 'સપ્લાય ચેઇન મૅનેજમૅન્ટ'માં ગાળું છું. હાલમાં આવાં સત્તર સેન્ટર્સ છે અને આવતે વર્ષે બીજાં ચોવીસ ખોલવાનું આયોજન છે. એક સેન્ટર ખોલવામાં દસથી બાર લાખનો ખર્ચ થાય છે. બૅંકોને હજીયે અમારામાં વિશ્વાસ નથી, તેથી અમે 'સંયુક્ત સાહસ' પબ્લિક-પ્રાઇવેટ પાર્ટનરશીપ તરીકે નવાં સેન્ટર્સ ખોલીએ છીએ.

મખાણા પકવતા ખેડૂતોને શોધીને તેમની નોંધણી કરવાનો પ્રશ્ન આજે ય પ્રાણપ્રશ્ન જ છે. વર્લ્ડબૅંક અને RBH જેવી બૅંકોનો સાત બ્લોકમાં સહકાર મળ્યો છે. બિહારની 'મિનિસ્ટ્રી ઑફ ઍગ્રીકલ્ચર'ની ઑફિસનાં પગથિયાં ય મેં થોડીઘણી મદદ માટે ઘસી કાઢયાં છે. હું એમને કરગરું છું... "સાહેબ, 'ઍગ્રીકલ્ચર ટેક્નૉલૉજી મૅનેજમૅન્ટ એજન્સી'ના થોડા રૂપિયા તો છૂટા કરો..." એ લોકો વર્ષે ચાલીસ કરોડ રૂપિયા ખેડૂતોની નોંધણી માટે વાપરે છે... (કે એવું કાગળ પર દેખાડે છે !) પણ તમે માનશો ? આજ સુધીમાં તેમણે ૧૦૦ જેટલાં 'ફાર્મર ઇન્ટરેસ્ટ ગ્રુપ' (FIG) નું રજિસ્ટ્રેશને ય નથી કર્યું !! મેં એમના સાહેબોને ખુલ્લી ચેલેંજ આપી છે... "સાહેબ, અમને ફક્ત પાંચ બ્લોકનું તો કામ આપી જુઓ ! હું એકેક બ્લોકમાં સો-સો ખેડૂતોની નોંધણી કરી દેખાડીશ."

અગર બિહારમેં ચાણક્ય ઔર ચંદ્રગુપ્તકી જોડી હોતી તો મૈં કહેતા હું, કિ મેરે લિયે ડૉક્ટર જનાર્દન ચાણક્ય હૈં ! આ પ્રોજેક્ટ માટેની પ્રેરણા આપનારા મારા ફ્રૅન્ડ - ફિલૉસૉફર ઍન્ડ ગાઈડ !

... અને ખરેખર, સત્યજીત સહેજે ય બણગાં ફૂંકતા હોય તેવું નથી લાગતું.

"બહનજી, જીતને લોગ બહારસે આતે હૈં -વર્લ્ડ બૅંક, એશિયન ડેવલપમૅન્ટ બૅંક, ઇન્ટરનેશનલ મૉનેટરી ફંડ, વગૈરા તો હમારી 'શક્તિ-સુધા' કા મૉડેલ દેખકે હૈરાન રહે જાતે હૈં... આટઆટલી વિષમ પરિસ્થિતિમાં અમે કેવી રીતે આ કામ પાર પાડ્યું છે તેનાં વખાણ કરતા થાકતા નથી.

મારા જ્ઞાન અને અનુભવનો લાભ હું અનેક વ્યક્તિઓ અને સંસ્થાઓને આપું છું. બિહાર જેવા ઔદ્યોગિક રણવિસ્તારમાં કોઈપણ ઉદ્યોગ ખીલે, તો મારે માટે સાનંદઆશ્ચર્યની બીના છે. હું તો બિહારના મખાણા પકવતા વિસ્તારોમાં પેદા થયેલો નથી, કે નથી મારા દૂરના ય સગા-વહાલાને આ ધંધાની સમજ, છતાંય મેં મારી કેડી કંડારી અને ચીલો ચાતર્યો.

સિત્તેર કરોડની 'પ્રોજેક્ટ-કોસ્ટ' સામે બૅંકે ૨૫% ફાળો માગ્યો ત્યારે મેં કામચલાઉ ઉપાય શોધી કાઢયો. બૅંક પાસેથી છ કરોડ લીધા અને આઠ કરોડ કૃષિપેદાશમાંથી ઊભા કર્યા. વધ્યા એ મારું

રોકાણ. જે મને પાછું મળ્યું. આ ચક્ર દર વર્ષે ચાલ્યા જ કરે છે. ૨૦૦૭-૦૮માં અમે ૨૨ કરોડનું ટર્નઑવર કર્યું અને ૦૮-૦૯માં એ આંકડો ૫૦ કરોડે પહોંચ્યો.

આ વર્ષે સો કરોડે પહોંચવાની ધારણા છે. મખાણાના પાક ઉપર બધું આધારિત છે. વેચાણનો તો કોઈ પ્રશ્ન જ નથી. જેટલા મખાણા હોય તો બધા જ વેચાઈ જાય છે. સિઝનમાં તો રોજના દસ ટન મખાણા પટણાની ફૅક્ટરીમાં આવે છે. આવે કે તરત જ ગુણવત્તા મુજબ તેનું વર્ગીકરણ થઈ જાય, પ્રોસેસ તથા પૅકિંગ થઈ જાય.

મખાણા મેળવવાનો પ્રશ્ન પતે ત્યારે બીજો પ્રશ્ન ઊભો થાય ! બજારમાં ખેડૂતો જે કોથળાઓમાં ભરીને પાક લાવે છે, એ જુઓ તો તમે એકેય વસ્તુ ખાઓ જ નહીં ! તેથી અમે ખેડૂતોને શણની બોરીઓ આપવાનું શરૂ કર્યું. પાંચ, આઠ અને દસ કિલો મખાણા માય તેવા કોથળા ! આજે તો 'શક્તિ-સુધા' ઉચ્ચ ગુણવત્તા અને શ્રેષ્ઠ પેકેજિંગ માટેનો પર્યાય ગણાય છે, પરંતુ અહીં સુધી પહોંચતા અમારો દમ નીકળી ગયો છે !

મને જણાવતાં આનંદ થાય છે, કે હમણાં જ અમને વૈષ્ણોદેવી મંદિરનો વાર્ષિક ૧,૪૦૦ ટન મખાણા સપ્લાય કરવાનો ઑર્ડર મળ્યો છે. છેલ્લાં ત્રણ વર્ષથી તેઓ સારા ઉત્પાદક-વેપારીની શોધમાં હતા.

મને હૉલસેલ બજાર કરતાં છેવાડાના ગ્રાહક સુધી રિટેઇલ દ્વારા પહોંચવામાં વધુ રસ છે. કોઈપણ ચીજનું 'બ્રાન્ડ'માં રૂપાંતર થાય તો લોકો ખરીદશે જ. અમે મૈસૂરની એક એજન્સીમાં જ્યારે મખાણાનાં સત્ત્વોનું પરીક્ષણ કરાવ્યું ત્યારે જાણવા મળ્યું, કે તેમાં પ્રોટીન તથા અન્ય સત્ત્વો ભરપૂર પ્રમાણમાં રહેલાં છે. આમાં ઔષધિય ગુણો પણ છે. આપણા ઋષિ-મુનિઓ અને પૂર્વજોએ આ ચીજને પૂજાપાની થાળીમાં સ્થાન આપ્યું હશે, તે વગર વિચાર્યે તો નહીં જ હોય !

આજકાલ તો આપણા દેશમાં લાખો લોકો સ્વાસ્થય પ્રત્યે વધુ ને વધુ સભાન થતાં જાય છે. તેથી જ મખાણાના વેચાણ માટે મેદાન મોકળું છે. ઇન્ડિયન ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફ પેકેજીંગ (મુંબઈ) તથા ફ્લેક ઇન્ડસ્ટ્રીઝ (નોઈડા)ની મદદથી અમે મખાણાનું સુંદર પેકેજિંગ કરાવીએ છીએ. મખાણા સ્વાદિષ્ટ બનાવવા જાતજાતના ટેસ્ટ કરીએ છીએ. હવે અમે ઘણીબધી વેરાઇટીના 'રેડી ટુ ઇટ' મખાણા તૈયાર કર્યાં છે. તમે થિયેટરોમાં 'મખાણા પોપ્સ' કદાચ જોયાં જ હશે. એ ઉપરાંત મખાણાનું ખીર-મિક્સ તથા લોટ પણ અમે બજારમાં મૂક્યા છે. પાંચ કિલો ઘઉંના લોટમાં ફક્ત ૫O ગ્રા. આ લોટ નાંખવાથી રોટલી અત્યંત પોચી-સ્વાદિષ્ટ અને પૌષ્ટિક બને છે. મારા ઘરમાં ય અમે મખાણાનો લોટ મિક્સ કરીએ જ છીએ.

મખાણાના પ્રચાર માટે અમે જે ટૅગલાઇન પસંદ કરી છે, તે સહુ કોઈને ગમી જાય તેવી છે : "મખાણા - અપના દેશ, આપના ખાના." જાહેરાત માટે અમારે કોઈ જાણીતા ચહેરાની જરૂર જ નથી. આખા દેશની મમ્મીઓ જ અમારી જીવંત જાહેરાતો છે.

હાલમાં અમે ભારતના પંદર રાજયોનાં સો શહેરોમાં અમારી પ્રોડક્ટનું માર્કેટિંગ કરીએ છીએ. મોટેભાગે ઉત્તર અને પશ્ચિમ ભારતમાં મારો બી.પી.એલ.નો માર્કેટિંગનો અનુભવ આ ધંધામાં ય ખૂબ કામ લાગે છે. સારા સેલ્સમૅનો શોધવા, ડિસ્ટ્રીબ્યુટરોને વશમાં રાખવા અને આગોતરું પેમેન્ટ લઈ લેવું, કયાં છાપામાં જાહેરાતો આપવી, ટીવી પર ક્યારે અને કઈ ચૅનલ પર જાહેરખબર આપવી, જાહેરખબર કઈ એજન્સી પાસે તૈયાર કરાવવી... બધું જ મને ધંધાએ શીખવ્યું હતું. ‘ઓબેરોય મલ્ટિમીડિયા’ એ અમારી જાહેરાત બનાવી છે. ‘નેચરલ, હેલથી અને ટેસ્ટી’ તથા ‘અપના દેશ-અપના ખાના’ આ બે પંચલાઇનને કારણે અમારે કોઈ સૅલિબ્રિટીઝની જરૂર જ નથી પડી. આખા ભારતની મમ્મીઓ જ અમારી જીવતી-જાગતી જાહેરાતો છે. ભારતના ધર્મ અને સંસ્કૃતિ સાથે મખાણા સંકળાયેલાં હોવાથી ‘અપના દેશ, આપના ખાના’ જેવું સ્લોગન પસંદ કરવામાં આવ્યું છે.

જાહેરાતનું અમારું વાર્ષિક બજેટ ૫.૫ કરોડનું છે. વળી શક્તિ-સુધા મખાણાના એક પેકેટ પર ખીરનું પેકેટ ફ્રી જેવી સ્કીમો પણ અમે મૂકીએ છીએ. બધું કરવા છતાં ઘણે સ્થળેથી વિરોધનાં વંટોળ પણ વાય છે. શહેરોમાં દુકાનદારો નફામાં ભાગ માગે છે. જ્યારે અમે કિલો પર નિર્ધારિત કમિશન આપીએ છીએ. એક તરફ અમે વચેટિયાઓની નાબૂદી દ્વારા ખેડૂતોને મહત્તમ ભાવ અપાવીએ છીએ તથા બીજી તરફ ગ્રાહકોનો પણ ફાયદો જોઈએ છીએ. મોટી-મોટી રિટેઇલ કંપનીઓને માલ તો ઘણો જોઈએ છે, પરંતુ ત્રણ-ત્રણ મહિનાની ક્રેડિટ પર ! એ અમને ન પોસાય. તાજેતરનું જ ઉદાહરણ આપું તો રિલાયન્સ રિટેઇલ અમને ૧૦૦ ટન મખાણાનો ઑર્ડર આપવા તૈયાર છે, પરંતુ નેવું દિવસ સુધી પેમેન્ટ ન માગવાની શરતે. મેં એ શરતનો અસ્વીકાર કર્યો. અમે ખેડૂતોને માલની સામે નાણાં ચૂકવીએ છીએ એટલે મને પણ એવા જ ખરીદાર પસંદ છે, કે જે માલ સામે પેમેન્ટ આપે. ખરીદનાર ગમે તે હોય !”

મખાણાના વ્યાપારમાં પહેલા બે વર્ષ મળતરની કોઈ આશા જ નહોતી. જોકે હવે તો મને ઘણું બધું મળી ગયું છે. સૌથી મહત્ત્વની ઉપલબ્ધિ તો એ છે કે IAS કક્ષાના અધિકારીઓ પણ મારી પીઠ થાબડે છે.

અડગ મનોબળ અને ધંધાની કુનેહને કારણે શક્તિ-સુધા આજે આ સ્થાને પહોંચી છે અને હજી પણ તેની પ્રગતિની આગેકૂચ જારી છે.

ફક્ત અગિયાર મહિનાના ભાડા-પટ્ટે તળાવો આપવામાં આવે છે. આ મુદત સાત વર્ષની કરાવવા

માટેની મારી લડત ચાલુ જ છે. આવતા વર્ષથી અમે ખેડૂતોને ‘ઑફ-સિઝન’માં અમુક ઔષધિય રોપા ઉગાડવાની તાલિમ આપવાના છીએ. આવતા વર્ષથી મખાણાને ખેંચવા માટે મશીન વપરાશે. હાલમાં ૩-૪ મખાણામાંથી લગભગ દસ બી નીકળે છે, મશીનથી લગભગ ૯૦% જેટલું પ્રોડકશન થશે.”

“અરે, સત્યજીત આવાં મશીનોને કારણે દસથી બાર હજાર ખેડૂતોની હાલત કફોડી થઈ જશે તેનું શું ?”

“એમને માટે પણ મેં વિચાર્યું છે. બિહારમાં પંદરથી સત્તર હજાર એકર જમીન પર વર્ષમાં છ મહિના બેથી ત્રણ ફૂટ પાણી ભરાઈ જાય છે. આ જમીનને ‘ચૌર-જમી’ કહે છે. અમે હાલમાં સરકાર સાથે આવી જમીનના ચાર-ચાર એકરના ટુકડા માટેની વાટાઘાટો કરી રહ્યાં છીએ. એ જમીન ગરીબ કિસાનોને ફાળવવામાં આવશે. ત્યાં મખાણા સિવાય કાંઈ ઊગે તેવું નથી. આમ, પાકની ઉપજ પણ વધશે. બી પણ અમે જ વેચીશું તથા પ્રોસેસ પણ અમે કરીશું.”

ખરેખર, સત્યજીતની ઑફિસમાં પહોંચી ત્યારે મને જે સ્વાદ-સુગંધ વગરનો થર્મોકૉલના ગોળા જેવો પદાર્થ દેખાયો હતો, એ આ માણસ માટે જિંદગી છે !

“મેડમ, યે કામમેં મૈં સારા જીવન બીતા સકતા હું... હું તો IAS કરવા ઇચ્છતો હતો. ઑફિસરોને મળતા માન અને તેમના કામથી અંજાયેલો હતો. પ્રજાલક્ષી કાર્યો કરવાની તેમની સત્તાની મને હંમેશા ઈર્ષ્યા થતી. આજે બિહારમાં હું જયાં જાઉં છું, ત્યાં મને આદર-પ્રેમ અને સત્કાર મળે છે. ગરીબ માણસની આશિષથી વધુ શું જોઈએ ? ૨૦૦૬માં મુખ્યમંત્રી શ્રી નિતિશકુમારે જ અમારી ‘શક્તિ-સુધા ઇન્ડસ્ટ્રીઝ’ની ફૅક્ટરીનું ઉદ્ઘાટન કર્યું હતું. બિહારના CII (Conferdation of Indian Industry) નો હું પ્રમુખ છું. અર્થાત્, બિહાર સરકાર તરફથી ઉદ્યોગ-ધંધાનો હું પ્રતિનિધિ છું.”

“સત્યજીત આવડા વિશાળ ઉદ્યોગસામ્રાજ્ય સાથે આવી પ્રવૃત્તિઓ માટે સમય મળે છે ? હું પૂછું છું.

“અરે, ટાઈમ નીકાલના પડતા હૈ. પત્ની અને બે બાળકો માટે સમય નથી મળતો.. જો કે ! મારી પત્નીએ ખૂબ સહકાર આપ્યો છે. બે વર્ષ તો એવાં ગયાં, કે બી.પી.એલ.ની એજન્સી બંધ થઈ ગઈ, ને એની બૅંકની એફ.ડી. પણ તોડાવવી પડી. કંપનીનું નામ ‘શક્તિ-સુધા’ છે. તેમાં ‘શક્તિ’ એટલે મા દુર્ગા અને સુધા મારી પત્ની.”

ખરેખર, આપણા સહુમાં પણ સત્યજીત જેવી જ છુપાયેલી શક્તિ છે જ. અશક્યને શક્ય કરવાની શક્તિ... સપનાંને સત્યમાં બદલવાની શક્તિ !

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

સીધી ને સટ વાત છે... ધેર ઇઝ નો શોર્ટકટ ટુ સકસેસ ! ધીરજ રાખો અને લગે રહો... ઝીણવટપૂર્વક પ્લાનિંગ હશે, તો સફળતા વહેલી-મોડી મળશે જ.

જોકે આજકાલ તો બધાંને રાતોરાત લખપતિ થઈ જવું છે... જે શક્ય નથી.

વળી, કાંઈપણ જુદું કરવા જશો તો સામે પાણીએ તરવાની ટેવ રાખવી જ પડશે. પ્રતિકાર થશે જ. અમારે ખેડૂતોને તાલિમ આપવી હતી ત્યારે વચેટિયાઓ અમને ગામ સુધી પહોંચવા જ નહોતા દેતા... ધીમેધીમે અમે અમારા પ્રતિસ્પર્ધીઓ અને વિરોધીઓને જ અમારા ભાગીદાર બનાવી દીધા.

બિહારમાં તો 'અંધેરી નગરી ને ગંડુ રાજા' જેવું વાહિયાત તંત્ર છે. કાંઈપણ નવું કરવા જાઓ તો બધાં તમારી હાંસી ઉડાવે. પર એકબાર આપ સફલ હો ગયે, તો આપકે સાથ આકર ખડે હો જાયેંગે ઔર આપકી સકસેસ મેં અપને યોગદાન કી ચર્ચા કરેંગે !

તેથી, તમારા પ્રોજેક્ટ પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો... 'અમરપ્રેમ' ફિલ્મનું ગીત યાદ છે ? કુછ તો લોગ કહેંગે... લોગોં કા કામ હે કહેના... છોડો બેકારકી બાતો મેં કહીં બિત ન જાયે રૈના. . .



<u>એકલો જાને રે...</u>

સુનીલ ભૂ

ફ્લેન્ડર્સ ડેરી

નાનપણથી નક્કી જ હતું. ફાર્મ પર જ કામ કરવું છે. કૉલેજ પતાવીને સુનીલે બેલ્જિયમનો રસ્તો પકડ્યો. ત્યાં 'ચીઝ' બનાવતાં શીખ્યો. છેલ્લાં વીસ વર્ષથી એ ફ્લેન્ડર્સ ડેરીમાં ફક્ત ચીઝ જ બનાવે છે અને કામની પ્રત્યેક પળનો આનંદ લે છે.

"હાય... હાય... અહીં તો બધે જ દૂધની વાસ આવે છે !" મારાથી અનાયાસે બોલાઈ જાય છે !

થોડી જ વારમાં સુનીલ ભૂ તેમની ફેન્સી ફૅક્ટરીની કૅફેમાંથી મારે માટે ફૅન્સી કપમાં ફફળતી કૉફી સાથે હાજર થાય છે ! મને એમના ફાર્મની, ફૅક્ટરીની તથા જીવનની ઈર્ષ્યા થઈ જાય છે !

હું તેમનું વિશ્લેષણ કરવામાં મગ્ન છું.

તદ્દન સામાન્ય વ્યક્તિત્વ પરંતુ એક જ અસામાન્યતા. નાનપણથી જ ઇરાદા પાકા. ખબર જ હતી કે ફાર્મ પર પશુઓ સાથે કામ કરવું મને ખૂબ જ ગમે છે. ગાયો દોહવી, ચીઝ બનાવવું, બસ આ ગમતી પ્રવૃત્તિને જ ધંધો બનાવી દેવો છે.

હા, ભારતના સામાન્ય મધ્યમવર્ગના છોકરાંને આવાં બધાં સ્વપ્નાં ન પોસાય તે ખરું... એણે તો બૅંકની નોકરી કરવાની હોય, કે ડૉક્ટર, એન્જિનિયર થઈને મા-બાપનું ઘડપણ સુધારવાનું હોય ! પણ સુનીલ તો મક્કમ હતો. ઇરાદા જબ પક્કા હો, તો આંધી ભી ઉસકો મિટા નહીં સકતી...

રોજ સવારે ઊઠીને સુનીલ નવી-નવી ચીઝ બનાવે છે. હું માનું છું કે જીવન પણ ગાયના આંચળ દોહવા જેવું જ છે. એમાંથી નીકળતા દૂધનું સરસ ચીઝ પણ બને ને ભૂલ થાય તો એ દૂધ ફાટી પણ જાય ! શું કહો છો, વાચકો ?

એકલો જાને રે...

સુનીલ ભૂ

ફ્લેન્ડર્સ ડેરી

સુનીલ સાંગોપાંગ ‘દિલ્હીવાલા’ છે . માતા-પિતા તો મૂળ ઉત્તરપ્રદેશના...

‘મારા પિતાજીએ પણ જીવનમાં બધા કરતાં કાંઈક અલગ જ કર્યું.

‘ઇન્ડિયન ઍરલાઇન્સ’ના ‘વન ઑફ ધ ફર્સ્ટ પાઇલોટ્સ’ હતા.

અમે દિલ્હીના પૉશ વિસ્તાર સાઉથ ઍક્સટેન્શનમાં રહેતા અને હું સૅંટ કોલંબિયા સ્કૂલમાં ભણ્યો. જો કે ભણવામાં હું ‘ઠીક’ હતો. વળી હું પાસ થઈ જાઉં તો ય મારી મમ્મી એટલી બધી ખુશ થતી કે ન પૂછો, વાત ! બારમું પાસ કરીને હું દિલ્હીની ખૂબ જ જાણીતી હોટેલ મૅનેજમૅન્ટ કૉલેજ ‘PUSA” માં દાખલ થયો. મને આ લાઇન લેવા માટે કોઈ દબાણ ન હતું, પરંતુ મારી બંને મોટી બહેનો આ જ કૉલેજમાં ભણી હતી એટલે હું ય ત્યાં ઘૂસ્યો.

એવામાં મારી મમ્મીએ રેસ્ટોરાં ખોલી. મારા પપ્પા રિટાયર થઈને એ રેસ્ટોરાં સંભાળતા હતા. IIT દિલ્હીની તદ્દન સામે ‘કામાલિકા’ નામની એ જગ્યા ખૂબ પૉપ્યુલર હતી. હું પણ સ્કૂલેથી છૂટીને થોડી વાર માટે ત્યાં જતો. ત્યાં મેં ઘણા સારા મિત્રો પણ બનાવ્યા.

બધું ધીરે-ધીરે ચાલતું હતું... કોઈ ખાસ ધ્યેય વગર જ ગાડી પાટા પર ચાલતી હતી. જોકે એક વાત મનમાં નક્કી નોકરી નથી કરવી. કરીશ. તો ધંધો જ કરીશ.

કૉલેજ પછી અમારે છ મહિના ઇન્ટર્નશીપ કરવી પડે. તે એક રીતે તો ‘વગર પગારની નોકરી’ જ કહેવાય. મેં એ પણ ન કરી. ‘નોકરી’ નામથી જ મને નફરત. મને ગ્રૅજયુએશનનું સર્ટિફિકેટ પણ ન મળ્યું. ઠીક છે... મને એનો અફસોસેય નથી. હું તો મરજીનો માલિક છું. મારે તો ફાર્મ પર રહેવું હતું. ગાયો દોહવી હતી...

સ્કૂલમાં ભણવામાં અમારે થોમસ હાર્ડીની એક બુક હતી “ફાર ફ્રૉમ મૅડનિંગ ક્રાઉડ્ઝ” ! એ પુસ્તકે મારા કુમળા મન પર જબરદસ્ત છાપ છોડી હતી. એમાં ખેતરના જીવનની વાતો છે. એ સમયગાળામાં જ મને ચીઝ બનાવવાનો ય વિચાર આવ્યો.

૧૯૮૫માં ભારતમાં ચીઝનું નામોનિશાન ન હતું. ‘મારે એક બૅલ્જિયમનો મિત્ર હતો. મેં એને પુછાવ્યું, “મારે ત્યાં એક ફાર્મ પર કામ કરવું છે. પૈસા નહીં આપે તો ય ચાલશે. અનુભવ લેવો છે.” મિત્રએ એક ફાર્મ શોધી કાઢયું. હું બૅલ્જિયમ પહોંચી ગયો. જો કે ત્યાં કાંઈ જામ્યું નહીં.

બાજુમાં જ એક બીજું ફાર્મ હતું. હું તો ત્યાં પહોંચ્યો. માલિકને વાત કરી કે મારે કામ કરવું છે. તેમણે તો સીધો જ સવાલ પૂછ્યો ... "નીંદામણ કરીને નકામું ઘાસ વીણતાં આવડે છે ?" "યસ સર !" મેં કહ્યું. એકવીસ વર્ષની ઉંમરે 'ડિસ્કમ્યુઇડ' નામના નાનકડા બેલ્જિયન ગામમાં (ફ્લેન્ડર્સ નામના જિલ્લામાં) મેં ખેતમજૂરી શરૂ કરી."

"તમારાં માતા-પિતાએ કોઈ વિરોધ ન કર્યો ?" મેં પૂછ્યું.

"ના, રે ! એમને કદાચ સમજણ નહોતી પડતી કે હું શું કરું છું !"

"પરંતુ મારી બહેનોનો મને ખૂબ સહકાર હતો. તેમણે મને સસ્તી ટિકિટ ખરીદી આપી તથા એક વર્ષનો સ્ટુડન્ટ વીઝા મેળવવામાં ય મદદ કરી. "માઇક્રોબાયોટિક" ફૂડ વિષય શીખવા માટે મને વિદ્યાર્થી તરીકે વીઝા મળ્યો.

મારા માલિક – ખેડૂતનું નામ માર્ક હતું. એમણે ચીઝ બનાવવાનું શીખવાનું એ વર્ષોમાં જ શરૂ કર્યું હતું. તેથી મને તેઓ પોતાની સાથે હોલેન્ડ અને ફ્રાન્સ લઈ ગયા. ચીઝ બનાવવાની તેમની ટૅક્નિક અમને શીખવા મળી. યુરોપમાં 'ચીઝમેકિંગ' એટલે 'ફેમિલી બિઝનેસ'. ધંધાની ગુરુચાવી બહારની વ્યક્તિને ન અપાય. વાઇન અને ચીઝ – પેઢી દર પેઢી વારસામાં મળતા ધંધા ગણાય. પરંતુ માર્ક પોતે યુરોપિયન હતો.

ખૂબ હોંશિયાર અને વાતોડિયો. વાતવાતમાં ધંધાની કળ સમજી લે.

પ્રવાસેથી પાછા આવીને અમે અખતરા શરૂ કરીએ. મને ખૂબ શીખવા મળ્યું. ખરેખર, સફળતામાં ખરે સમયે, ખરી વ્યક્તિ સાથે અને સચોટ ધંધામાં હોવાનો સૌથી મોટો ફાળો હોય છે. અમારે ભાષાનો પ્રૉબ્લેમ થતો. પરંતુ માર્કને તો ભાષાઓ શીખવામાં ય રસ હતો. તેથી તેણે ભાંગ્યુંતૂટયું અંગ્રેજી શીખી લીધું. બે વર્ષ પછી હું ભારત પાછો આવ્યો.

નાનપણથી જ મારે ફાર્મ પર કામ કરવું હતું. ગાયો દોહવી હતી, પ્રાણીઓની સંગતમાં રહેવું હતું. ભારતમાં એ વર્ષોમાં ચીઝની ખાસ માંગ ન હતી પરંતુ મારે તો ચીઝ બનાવતાં શીખવું હતું !

વિદેશમાં સ્થાઈ થવાનો મારો પહેલેથી જ કોઈ ઇરાદો ન હતો. આપણા દેશમાં આપણે ખુદના બૉસ થઈ શકીએ. બીજા દેશમાં મોટેભાગે તમને નં. ૨ તરીકેનું જ સ્થાન મળે. તેથી જ હું સમયસર પાછો આવી ગયો.

હવે સવાલ એ આવ્યો કે કરવું શું ? મેં ચીઝ બનાવવાની શરૂઆત તો કરી, પણ બજાર ક્યાં હતું ? બૅલ્જિયમ જઈને ભાઈ સાવ કોરાધાકોર પાછા નથી આવ્યા તે સાબિત કરવા જ મેં ચીઝ બનાવવા માંડી હતી, નહીં તો સમાજના લોકો કહે, 'હીરો ઘોઘે જઈ આવ્યો...'

મમ્મી પાસે ખેતીલાયક જમીનનો નાનકડો ટુકડો હતો. તેણે એક ગાય ખરીદીને મને આપી. આ મારું 'વર્કિંગ કૅપિટલ'. જો કે દિલ્હીના સાઉથ ઍક્સટૅન્શન વિસ્તારના ઘરની પાછળ એ ગાયને બાંધી ત્યારે પડોશીઓએ મારે માથે માછલાં ધોયાં. મારા ભાઈબંધો ય મારી મજાક કરતા. મને પૂછે, 'ગાયને ફેરવવા જઈ આવ્યો ?" (જાણે કે કૂતરો ન હોય !)

મેં તો રોજ ગાયને દોહવાનું શરૂ કર્યું અને રોજનો ચીઝનો ૧ બોલ બનાવવા લાગ્યો. ચીઝને બનાવ્યા પછી તેના પર દબાણ મૂકવું પડે. હું એ ગોળાને મારી પથારી નીચે દબાવતો.

થોડા જ વખતમાં મને ભાન થયું કે દિલ્હી અને બૅલ્જિયમની આબોહવામાં આસમાન-જમીનનો તફાવત છે. ત્યાંની દૂધની ગુણવત્તા પણ ઊંચી, ભારતના લોકોના સ્વાદ પણ સાવ અલગ ! હું તો પ્રયોગો કર્યા જ કરતો. સવાર પડે, ને દૂધનું તપેલું ચઢાવું ! બે-ત્રણ વાર ફરીથી બૅલ્જિયમ પણ જઈ આવ્યો. નવી ટૅક્નિક્સ શીખી આવ્યો. શોખ ખાતર ચીઝ બનાવતો, પરંતુ મુખ્યત્વે તો ડૅડીની રેસ્ટોરાંમાં કામ કરતો.

આઠ વર્ષ સુધી આ રીતે મેં ચીઝના શોખને ટકાવી રાખ્યો. દિલ્હીની એક રેસ્ટોરાં તરફથી સો ચીઝબૉલનો ઑર્ડર મળ્યો. એ જ દિવસે 'ફ્લેન્ડર્સ'નો જન્મ થયો. અમારી પહેલી ગાયના ફોટાના લોગો સાથેનો એ નાનકડો ચીઝનો ગોળો એટલે 'ફ્લેન્ડર્સ ચીઝ'!

ધીમેધીમે દિવસના બે ગોળા ચીઝ બનાવવાનું શરૂ કર્યું ! પછી બેમાંથી પાંચ. એક બોલના નેવું રૂપિયા ! તદ્દન 'હેન્ડમેઇડ' ચીઝ. ધીમેધીમે એક ગાય ઓછી પડવા લાગી. તેથી મેં વધારાની ગાયો ખરીદી. વધારાની ગાયો બાંધવી ક્યાં ? તેથી જ મેં દિલ્હીનું ઘર છોડયું અને ફાર્મ પર રહેવાનું શરૂ કર્યું. ધીમેધીમે બે-ત્રણ કારીગરો પણ રાખ્યા. ખૂબ જ ધીમી પણ મક્કમ ગતિએ વિકાસ થઈ રહ્યો હતો.

૧૯૮૯માં હું ઉત્તર ઇટાલીના પ્રવાસે ગયો હતો. ત્યાં મેં અત્યંત સ્વાદિષ્ટ પિઝા ખાધો. હું તો

રેસ્ટોરાંના માલિકને મળવા પહોંચી ગયો. “આમાં જે ચીઝ વાપર્યું છે તે ક્યાંથી ખરીદો છો ?” પેલા ભાઈ કહે, “નજીકમાં જ એક ડેરી છે, ત્યાંથી.”

બીજે જ દિવસે હું તો ત્યાં પહોંચી ગયો. એ નાનકડી ડેરી ન હતી, જબરદસ્ત મોટી ફૅક્ટરી હતી. ત્યાં મુલાકાતીઓ બેસી શકે તે માટે અલગ કક્ષ હતો. મેં રિસેપ્શનિસ્ટને કહ્યું, “હું ભારતથી આવું છું. ત્યાં ચીઝ બનાવું છું.” બૉસ બહાર ગયા હતા. મારી સાથે એક મિત્ર પણ હતા. બહેને અમને બંનેને રાહ જોવાનું કહીને નજીકમાં જ આવેલી ખૂબ જ મોંઘીદાટ રેસ્ટોરાંમાં લંચ ખવડાવ્યું.

હું તો મનોમન મૂંઝાઈ રહ્યો હતો... આ લોકો એવું તો નહીં માનતા હોય ને કે હું બહુ મોટો માણસ છું અને તેમની ચીઝ-ફૅક્ટરી સાથે પાર્ટરનશીપ પ્રકારની સમજૂતી કરવા ભારતથી છેક અહીં સુધી લાંબો થયો છું !? શી ખબર... કેમ મારી પાછળ આટલો બધો ખર્ચો કરી કાઢયો હશે ? !

પરંતુ ઇટાલિયન માલિક આવ્યો અને મારી વાત તેણે ખૂબ શાંતિથી સાંભળી ત્યારે મને ભાન થયું, કે એ પ્રજા આપણી કાઠિયાવાડી પ્રજા જેવી જ મહેમાનગતિની શોખીન પ્રજા છે. મને પ્રેમથી જમાડવામાં તેમનો કોઈ જ સ્વાર્થ ન હતો. પેલા માલિક મને કહે, “દોસ્ત, હું ય તારી જેમજ જાતમહેનતથી શીખ્યો છું. ધીમેધીમે પ્રગતિ થઈ... તારે અહીં આવવું હોય તો મોસ્ટ વેલકમ ! શીખનાર માટે મારાં બારણાં ખુલ્લાં જ છે.”

હું ત્રણ મહિના માટે ત્યાં જઈને પિઝા પર મૂકવાની ‘મૉઝારેલા’ નામની ચીઝ બનાવતાં શીખ્યો. ભારતની આબોહવામાં તાંતણા નીકળે તેવી આ ચીઝ સરસ બને છે. હું ઇટાલીથી નાનાં મશીન પણ લઈ આવ્યો.

હું તો આજે ય મજૂર જ છું. રોજ બૂટ પહેરીને સવારથી બપોર સુધી ડેરીમાં ચીઝ બનાવું છું. મને આ કામનો ક્યારેય થાક નથી લાગ્યો. ન લાગશે !

૧૯૮૮માં મારા પિતાજીનું અવસાન થયું. હવે પેલી IIT ની સામેની અમારી રેસ્ટોરાં ચલાવવામાં કોઈને ય રસ ન હતો. મેં બધું આટોપી લીધું અને માત્ર ચીઝ બનાવવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું. જોકે ખરા અર્થમાં ધંધો કહેવાય તેટલું ઉત્પાદન ૧૯૯૪ પછી જ શરૂ થયું. ૧૯૯૪માં અમે દિવસના ૫O૦થી ૬૦૦ લિટર દૂધમાંથી લગભગ ૭૦-૮૦ ચીઝબૉલ્સ બનાવવા લાગ્યા હતા. લગભગ બધું જ ઊપડી જતું. અમારી માલિકીની ૨૦ ગાયો હતી અને વાર્ષિક ટર્નઑવર પચ્ચીસ લાખને આંબી ગયો હતો.

હવે હું ખરા અર્થમાં 'બિઝનેસમૅન' બન્યો એવું મને લાગ્યું. જો કે આજે ય હું આ કામને ધંધા તરીકે નથી જોતો. મને ચીઝ બનાવવાનો 'ક્રેઝ' છે. આઇ લવ ચીઝ. મારી પ્રૉડક્ટની ગુણવત્તા વધારવા માટે હું સતત પ્રયત્નશીલ હોઉં છું."

"પણ સુનીલ, ચીઝ બનાવવામાં રોજ નવું શું કરાય ?" રીત તો ન જ બદલાયને ?' – હું પૂછું છું.

ચીઝ બનાવવાની રીત કદાચ ન બદલાય, પરંતુ જે પ્રક્રિયા છે તેમાં સુધારા-વધારાને અવકાશ છે. દા.ત. દૂધ જે પ્રમાણે એકત્ર કરવામાં આવે છે, ત્યાં ઘણા સુધારા થઈ શકે તેમ છે. ગાયો વધુ દૂધ આપે તે દિશામાં પણ આપણા દેશમાં પ્રયત્ન કરવાની જરૂર છે. ગાયને કયો ખોળ ખવડાવવો, દૂધનાં કેનની ચોખ્ખાઈ, કોલ્ડ-સ્ટોરેજ... અરે ઘણું ઘણું બદલી શકાય !"

'ફ્લેન્ડર્સ ડેરી' સુનીલના પ્રાણી-પ્રેમનું પરિણામ હતું, પરંતુ હવે એમાં ઘણાબધા ફેરફાર થયા છે.

"વર્ષો સુધી મેં ગાયો ખરીદી, સાચવી તથા દૂધ ભેગું કર્યું. ધીમેધીમે મને સમજાયું કે પ્રાણીઓની સાર-સંભાળમાં મારો ૭૫% સમય બગડતો હતો. હું ફક્ત પચ્ચીસ ટકા સમય ખરેખર ચીઝ બનાવવામાં કે નવી ટૅક્નિક શીખવામાં વાપરતો હતો. તેથી જ ત્રણ વર્ષ પહેલાં જ મેં મારી ત્રીસેત્રીસ ગાયો એક ખેડૂતને આપી દીધી. હવે હું એની પાસે જ દૂધ ખરીદું છું."

હું પણ વિચારું છું... ધંધો કરનારે પોતાની મર્યાદાને સમજીને પ્રિય કામ પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું જોઈએ. ખરું ને વાચકો ?

તેથી જ સુનીલે હવે વિવિધ પ્રકારનાં ચીઝ બનાવવા પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું છે... મૅસ્કારપોન, ગઉડા, મૉઝરેલા... વગેરે. હાલમાં 'ફ્લેન્ડર્સ' રોજની ૫૦૦થી ૬૦૦ કિલોગ્રામ ઉચ્ચ ગુણવત્તા ધરાવતી ચીઝ બનાવે છે. સાતે સાત દિવસ ! "મારી ટીમ ૭-૮ વ્યક્તિની છે. વળી મારો ભાણિયો ગૌરવ પણ મારા ધંધામાં લાગી ગયો છે. અમે આઠે આઠ જણ 'ચીઝના દિવાના' છીએ તેથી જ ધંધામાં મજા આવે છે. કોઈની પાસે ઊંચી ડિગ્રી નથી. બધાં જ અનુભવે શીખ્યા છે.

સ્કૂલમાં જે વિષયોમાં હું બિલકુલ બેધ્યાન હતો, તે વિષયોની હવે રોજ જરૂર પડે છે. મશીનો બગડે ત્યારે ફિઝિક્સ યાદ આવે છે. દૂધનાં સેમ્પલો લૅબોરેટરીમાં ચેક કરતાં કરતાં શાળાના કૅમિસ્ટ્રી ટીચર

યાદ આવે છે. ફેટના ટકા, કૅલ્શિયમના ટકા, પ્રોટિન વગેરે દૂધ આવતાં જ ચેક કરવામાં આવે છે. ત્યાર બાદ બધું જ દૂધ એક રાત માટે કોલ્ડ-સ્ટોરેજમાં મૂકી દેવાય. બીજે દિવસે પાઇપો દ્વારા ડેરીમાં મોકલવામાં આવે, પૅસ્ચ્યુરાઇઝ કરીને તેમાંથી પ્રોસેસ્ડ ચીઝ બનાવવામાં આવે. પછી જે આકાર ધારણ કરાવવો હોય તેવા મોલ્ડમાં મૂકીને દરેક બૅચની ગુણવત્તાનું ચેકિંગ થાય છે.

અમારી ચીઝના ૮૦% તો હોટેલ-રેસ્ટોરાંમાં જ ખપી જાય છે. 'ફ્લેન્ડર્સ' બ્રાન્ડ હોટેલ માલિકોમાં જાણીતી છે. ટર્નઑવર પાંચ કરોડે પહોંચ્યો છે. મેં બૅંકમાંથી ક્યારેય લોન લીધી નથી. ધંધો ધીમી ગતિએ અને દેવા વગર વિકસે એ પણ મોટી સિદ્ધિ જ છે ને !'

"સુનીલ, હવે આગળ શું ? તમારી ચીઝ વિદેશોમાં નિકાસ નથી કરવી ? ભારતની 'શ્રેષ્ઠ બ્રાન્ડ' નથી બનાવવી ?"

"ના, મારો એવો કોઈ પ્લાન નથી પરંતુ હું તો સંજોગો પ્રમાણે, સાહજિક ગતિથી પ્રગતિ કરી રહ્યો છું."

"કાલે સવારે કોઈ વૅન્ચર કેપિટાલિસ્ટ આવીને તમારી સામે બે કરોડ મૂકીને કહે, કે 'જા, જોખમ મારું ! તું ભારતમાં છ સ્થળે ડેરી ખોલ' તો તમે શું કરશો ?"

સુનીલ દ્વિધામાં પડે છે... "ખરેખર એવી પરિસ્થિતિમાં મુકાઉં તો શું કરું એ મને જ ખબર નથી !"

રશ્મિ, દરેક ધંધામાં કોઈ ને કોઈ મુશ્કેલીઓ તો હોય જ. મને ફાર્મ પર રહેવું ખૂબ ગમે ! પરંતુ હવે અમે ફૅક્ટરી ઔદ્યોગિક વિસ્તારમાં ખસેડી છે. અમારા ધંધામાં ૨૦-૩૦%નો નફો પણ છે. પરંતુ રોજની સખત મજૂરી છે. મારે જાતે જ અહીં ઊભા રહેવું પડે. જો કે, હવે હું બપોરે જમવા ઘેર જાઉં છું. સાંજે સ્વિમિંગ કરવા જાઉં છું. મારે બે વર્ષની દીકરી છે. તેને ખૂબ લાડ લડાવું છું. મારાં લગ્ન ઘણાં મોડાં થયાં – ૩૮ વર્ષની ઉંમરે ! મારી પત્ની દિપાલી અમારી ઑફિસ તથા થોડુંઘણું માર્કેટિંગ પણ સંભાળે છે. એ મારા ઉપરાંત ચીઝના પણ પ્રેમમાં છે.

કમાણી કરતાં સ્વપ્નાં સાકાર થયાનો મને વધુ આનંદ અને સંતોષ છે."

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

દરેક વ્યક્તિમાં પ્રભુએ કાંઈક જન્મજાત આવડત મૂકી જ હોય છે. તમને જો એને ધંધો બનાવવાની તક મળી જાય તો એના જેવું ઉત્તમ શું ?

અર્જુનની વાર્તા યાદ છે ને ? મત્સયવેધની કથા ? બસ, એ પ્રમાણે જ દૂરનું વિચાર્યા વગર જે લક્ષ્ય નક્કી કર્યું હોય તે વિશે જ વિચારો. ધીમા પરંતુ મક્કમ પગલે આગળ વધો.

ભણવામાં હું પહેલેથી જ ઠીકઠીક હતો, તેથી જ મેં ડૉક્ટર કે વૈજ્ઞાનિક બનવાનાં સ્વપ્નાં ક્યારેય નહોતાં સેવ્યાં. દરેક વ્યક્તિએ પોતાની મર્યાદા સમજીને જ ધ્યેય નક્કી કરવાં જોઈએ. હું ભણવામાં પહેલો નંબર ન લાવી શકું, પણ ચીઝ બનાવવામાં તો લાવી જ શકું ને ?

તેથી જ જે ધ્યેય નક્કી કરો, તેમાં અવ્વલ નંબરે પહોંચવાની નેમ રાખો. અને સૌથી અગત્યની વાત... પહેલા દિવસથી પૈસા ગણવાનું શરૂ ન કરશો. મહેનત કરશો, કામમાં આનંદ હશે તો પૈસા તો મળશે જ !



<u>ઇલેક્ટ્રિક સ્વપ્નાં</u>

ચેતન મૈની

રેવા કાર કંપની

ચેતન વૉઝ ક્રેઝી અબાઉટ ઇલેકટ્રૉનિક્સ ઍન્ડ કાર્સ... નાનપણથી જ ગાડીઓનો ગાંડો શોખ ! એ ગાંડપણે જ એમને ઇલેક્ટ્રિક કાર બનાવવા માટે પ્રોત્સાહિત કર્યા. આજે 'રેવા'માં ફક્ત ગાડીઓ જ નથી બનતી ! જનરલ મોટર્સ જેવી માતબર કંપનીને ચેતન પોતાની ટેક્નૉલૉજીનાં લાઈસંસ પણ વેચે છે.

મેં પોતે જ્યારે સહુપ્રથમ વાર 'રેવા' ગાડી અમદાવાદના રસ્તા પર વર્ષો પહેલાં જોઈ હતી, ત્યારે હું મનોમન બોલી ઊઠી હતી, 'ઇટ ઇઝ ક્યુટ !'

પણ હું આવી ગાડી ખરીદું ખરી ? ચેતન મૈનીને ઘણીવાર આ પ્રશ્નનો સામનો કરવો પડ્યો છે. કાગળ પર પ્લાનિંગ તરીકે તો આવી બેટરી ઑપરેટેડ (ઇલેક્ટ્રિક) કાર બહુ સારી લાગે... તો પછી ડિઝલ અને પેટ્રોલની લાખો ગાડીઓ બનતી જ જાય છે, તેનું શું કારણ હશે ?

સમજવું અઘરું છે. સૌ પહેલું કાર, તો જગતભરમાં પથરાયેલ બળવાન ‘ઑઇલ-લૉબી’. બીજું, આપણી મનોદશા – ગાડીઓ તો પેટ્રોલ-ડિઝલથી જ ચાલે ને ! ત્રીજું અને છેલ્લું, આ ટૅક્નૉલૉજીમાં જૂજ લોકોને વિશ્વાસ છે.

પરંતુ ચેતન મૈની જેવા લોકો છે ત્યાં સુધી આ સ્વપ્ન ચૂર નહીં થાય.

તેરમા વર્ષે તેણે ગો-કાર્ટિંગની ગાડી બનાવી !

વીસમે વર્ષે તેણે સૂર્યઊર્જાથી ચાલતી ગાડી બનાવી !

ચોવીસમે વર્ષે ઇલેક્ટ્રિક કારનો પ્રોજેક્ટ શરૂ કર્યો !

અને, એકત્રીસમે વર્ષે ફૅક્ટરીમાંથી પહેલી બેટરી-ઑપરેટેડ કાર બહાર પાડી બતાવી ! !

આજે ય આ માણસ ટૅક્નૉલૉજીમાં સુધારા-વધારા કરી શ્રેષ્ઠતાની શોધમાં મશગૂલ છે.

ચેતનનું સ્વપ્ન છે કે એક દિવસ એવો આવશે, કે જ્યારે આપણે બધાં જ હવાને પ્રદુષિત કરતી આપણી પેટ્રોલ અને ડિઝલ ગાડીઓને ઉકરડામાં ફેંકીને આવી ‘પર્યાવરણ મિત્ર’ કાર અપનાવીશું.

બૅંગ્લોરના છેવાડે સ્થિત બોમારસંડા ઇન્ડસ્ટ્રીયલ એસ્ટેટમાં ‘રેવા’ની નાનકડી ફૅક્ટરીમાં હું ઊભી છું. મારી નજર સમક્ષ ‘રેવા’નાં નવા-લેટેસ્ટ મૉડલની બે-ત્રણ ગાડીઓ ઊભી છે.

જોકે, હજીયે આવી ગાડી ખરીદાય કે નહીં, એ અવઢવમાં તો છું જ... એવામાં ચેતન ચાવી લઈને આવે છે... કમૉન, લૅટ્સ ગો ફોર અ ડ્રાઇવ... અને હું રેવા તથા તેના બનાવનારના સ્પિરિટને સલામ કરું છું !

ઇલેક્ટ્રિક સ્વપ્નાં

ચેતન મૈની

રેવા કાર કંપની

ચેતન મૈનીનો જન્મ બેંગ્લોરમાં થયો. નાનપણથી જ ઇલેક્ટ્રોનિક્સ અને વિવિધ પ્રકારની ગાડીઓનો તેમને ભયંકર ક્રેઝ હતો.

“ચોથા ધોરણમાં હતો, ત્યારે મેં મારો સહુ પ્રથમ રેડિયો બનાવ્યો હતો. છઠ્ઠા ધોરણમાં રિમોટ-કંટ્રોલ પેનલ્સ બનાવી. પછી રિમોટકંટ્રોલવાળી ગાડીઓ બનાવવાની શરૂ કરી.

ભગવાનની કૃપાથી મારા પપ્પા મારા આ શોખ પાછળ ધૂમ પૈસા ખર્ચતા. મને ઘણું પ્રોત્સાહન આપતા. પપ્પાના અમુક મિત્રો ટૅક્નોક્રેટ્સ હતા. પપ્પા સાંજે તેઓને ડ્રિંક્સ કે ડીનર માટે બોલાવતા અને મારી સાથે એ લોકો કલાકેક ગાળે તેનું ધ્યાન રાખતા. મારા ઘરમાં મને એક હૉબી-રૂમ પણ બનાવી આપવામાં આવ્યો હતો. આખા ઘરની અગાશી જેટલો મારો હોબી-રૂમ હતો. નવરાશનો મારો બધો જ સમય હું એ રૂમમાં લેથ મશીન પર કે અન્ય મશીનો મંતરવામાં ગાળતો.

આમ તો અમે ત્રણ ભાઈઓ છીએ પરંતુ મારા શોખને ધ્યાનમાં લઈને મને પપ્પાએ એમના બેડરૂમ કરતાંય મોટો હૉબીરૂમ બનાવી આપ્યો હતો. એકવાર વૅકેશનના ત્રણ મહિના મેં ફક્ત ગો-કાર્ટ બનાવવામાં ગાળ્યા હતા. ગુજરીમાંથી હું એક જૂનું એંજીન લઈ આવ્યો, રદીવાળા પાસે સ્પેરપાર્ટ્સ. ૧,૫૦૦/-માં બજેટમાં ચાલે નહીં, દોડે તેવી ગો-કાર્ટ બનાવી હતી.”

“ચેતન, એ જમાનાના ૧,૫૦૦/- એટલે ઘણી મોટી રકમ ગણાય ! તમે પૈસાદાર બાપની બગડેલી ઔલાદ તો નહતા ને ?” મેં પૂછ્યું.

અમે પૈસાદાર હતા પરંતુ પૈસાનો ‘દેખાડો’ કરતા ન હતા. મારે પાંચ રૂપિયા ય જોઈતા હોય તો હિસાબ આપવો પડતો. મા ઘણીવાર કહેતી, “બેટા પૈસા ઝાડ પર નથી ઊગતા.” પપ્પા અત્યંત જાણીતી કંપની માઇકો બૉશ (Mico Bosch)માં મોભાદાર નોકરી કરતાં. ૧૯૭૩માં એ સલામતીભરી નોકરી છોડીને ખુદની એંજિનિયરિંગ કંપની શરૂ કરવાનું વીરતાભર્યું કામ તેમણે કરી બતાવ્યું હતું. પોતાના કામ તરફની તેમની વફાદારી અને ગર્વ અનોખાં હતાં. બધામાં તે અલગ તરી આવતા.

હું બેંગ્લોરની પ્રતિષ્ઠિત ‘બિશપ કૉટન’ સ્કૂલમાં ભણતો હતો. અમારા ક્લાસના બધા છોકરાઓ દસમાંથી જ IIT ની પ્રવેશ પરીક્ષા માટે તૈયારી કરવા મંડી પડે. મેં પણ તેમજ કર્યું. જો કે થોડા જ દિવસમાં મને કંટાળો આવવા લાગ્યો.

મારા પપ્પા કહે, “બેટા, તું અમેરિકાની કૉલેજોમાં એપ્લાય કર !”

મને મોટરોમાં પહેલેથી જ ખૂબ રસ હતો તેથી જગતભરનું મોટરકારનું પાટનગર કહી શકાય તેવા ડેટ્રોઈટ નજીકની વિશ્વવિખ્યાત 'યુનિવર્સિટી ઑફ મિશિગન' પર મેં પસંદગી ઉતારી. મને ત્યાં મિકેનિકલ એન્જિનિયરિંગમાં પ્રવેશ પણ મળી ગયો. જોકે મારો અર્ધો ટાઈમ તો હું ઇતર પ્રવૃત્તિઓ પાછળ જ ગાળતો. કૉલેજના પ્રથમ વર્ષે જ અમે 'સુપર માઈલેજ કાર'નો પ્રોજેક્ટ કર્યો હતો. અમે એવી કાર ડિઝાઇન કરી હતી, કે જે એક લિટરે ૪૦૦ કિ.મી.ની એવરેજ આપે.

કૉલેજના બીજા વર્ષે અમે સૂર્ય-ઊર્જાથી ચાલતી કારનો પ્રોજેક્ટ કર્યો. અમારી યુનિવર્સિટીની ટીમે બનાવેલી કાર ઇન્ટર-યુનિવર્સિટી સ્પર્ધામાં પણ પસંદગી પામી. સ્પર્ધામાં કુલ ૩૫ કૉલેજો હતી. હું ભણવાની સાથે જ જનરલ મોટર્સ (ડેટ્રોઈટ)ના કારખાનામાં સવારે ૭થી સાંજે ૪ સુધી નોકરી કરતો. અમારી સૂર્યઊર્જા કાર એ સ્પર્ધામાં પ્રથમ નંબરે આવી. જો કે, અમારા પ્રતિસ્પર્ધી અમારી ટીકા કરતાં બોલ્યાં, "અમે તો અમારા પ્રોજેક્ટ પાછળ ફક્ત ૪૦,૦૦૦ ડૉલરનો ખર્ચો કર્યો છે જ્યારે તમે તો દસ લાખ ડૉલર વાપર્યા છે. પહેલો નંબર આવે તેમાં શી ધાડ મારી ?" મેં તો તેમને પરખાવ્યું, "અમે ગાંઠનો એકેય ડૉલર નથી કાઢયો. પૈસા ઉઘરાવવાની મહેનત કરી છે. તમારામાં એ આવડત હોત તો તમેય મિલિયન વાપર્યા હોત."

કાર બનાવવાના પ્રોજેક્ટ દ્વારા મને ટૅક્નિકલ જ્ઞાન ઉપરાંત ઘણું-બધું શીખવા મળ્યું. ટીમવર્ક, બોલવા-ચાલવાની ઢબ, વાણી-વર્તનની પૉલિશ્ડનૅસ, વાક્પટુતા તથા નાણાં ઊભા કરવાની કળા ! યુનિવર્સિટીએ પણ અમને ઘણી મદદ કરી. ત્યારબાદ અમે વર્લ્ડસોલાર ચેમ્પિયનશીપમાં ભાગ લીધો. સ્પર્ધા ઑસ્ટ્રેલિયામાં હતી. ઍડિલેડથી ડાર્વિન વચ્ચેનું ૩,૨૦૦ કિ.મી.નું અંતર સોલાર-પાવરની અમારી ગાડીમાં અમારે કાપવાનું હતું. તમે માનશો ? હોન્ડા કંપનીએ બનાવેલી ગાડીને અમારી ગાડીએ હરાવી ત્યારે લોકો દંગ રહી ગયા. હું પણ સમજી ગયો કે ધારીએ, તો કાંઈપણ કરી શકાય. હા, અને અમારો ત્રીજો નંબર આવ્યો. કૉલેજના છેલ્લા વર્ષમાં મેં 'ફોર્મ્યુલા રેસિંગ કાર'નો પ્રોજેક્ટ કર્યો. ભણી લીધું અને સારા માર્કે પાસ પણ થયો. જો કે, પરીક્ષાને આગલે દિવસે પણ મારા હાથમાં કાર અંગેનું કોઈ ફરફરિયું આવી જાય તો હું વાંચી જ લેતો. આ ગાળામાં જ મને 'ઇલેક્ટ્રિક કાર'નું ઘેલું લાગ્યું. અમારું ચાર મિત્રોનું ગ્રૂપ હતું. અમે હંમેશાં બિઝનેસના પ્લાન્સ વિચારતા. એમાંના એકનું નામ દેવ બેલ. તેના પપ્પા ડૉ. લૉન બેલ ' કૅલટેક'ના પી.એમ.ડી. હતા. તેમણે 'ટેકનાર' નામની કંપની સ્થાપી હતી. તેમણે મને ઑફર આપી. ૧૯૯૧માં મેં તેમની સાથે કામ કરવાનું શરૂ કર્યું. પહેલે વર્ષે તો કંપનીમાં ફક્ત સાત જ કર્મચારીઓ હતા. અમે ત્યાં પહેલી ઇલેક્ટ્રિક કાર બનાવી. જોકે મને આગળ ભણવું જરૂરી લાગ્યું એટલે મેં વિશ્વવિખ્યાત 'સ્ટેનફર્ડ યુનિવર્સિટી'માંથી માસ્ટર્સ કર્યું. ત્યાં મેં મિકેનિકલ અને ઇલેક્ટ્રિકલ એન્જિનિયરિંગના વિષયો રાખ્યા અને અમે 'હાઇબ્રીડ' કારનો પ્રોજેક્ટ કર્યો. (આજે આપણે પેટ્રોલ તથા બેટરી બંનેથી ચાલે તેવી કાર વિશે સાંભળીએ છીએ. જે 'હાઇબ્રીડ કાર' ગણાય છે.)

હું દિવસો-મહિનાઓ સુધી મથામણ કરીને ઊડે તેવાં પ્લેન ઘેરબેઠા બનાવતો. મારો ભાઈ તે લઈને ઉડાડતો અને અચૂક તોડી કાઢતો. એ તૂટેલા પ્લેનને ફરી જોડવાની માથાકૂટ કરવામાં હું મંડી પડતો.

સ્ટેનફર્ડના દોઢ વર્ષ પછી ફરીથી હું શ્રી બેલની કંપની 'અમેરિગોન'માં લાગી ગયો. જો કે મને દેશ સાદ પાડી રહ્યો હતો. આમ તો હું દર વર્ષે ભારત આવતો જ હતો તેથી ભારતની પ્રગતિ જોતો હતો. ઔદ્યોગિકક્ષેત્રે ભારતની ક્ષિતિજો વિસ્તરી રહી હતી પરંતુ પ્રદુષણ અનહદ વધી રહ્યું હતું. બેંગલોરમાં નાનપણમાં હું દરેક ઠેકાણે સાઇકલ પર જઈ શકતો. હવે એ ભૂતકાળ બની ગયો હતો ! ભારત દેશને ઇલેક્ટ્રિક કારની ખરેખર જરૂર હતી, ભારત ઉપરાંત ચીન તથા દક્ષિણ-પૂર્વ એશિયાનાં ઘણા દેશોમાં સસ્તી, ટકાઉ તથા પ્રદુષણ ન ફેલાવે તેવી કાર બનાવવામાં આવે તો ચાલે જ - એવું મને દેખાઈ રહ્યું હતું.

ડૉ. બેલે મને યુરોપ તથા અમેરિકાનાં અનેક સ્થળોએ પ્રવાસ કરવા કહ્યું. તેમણે મને કહ્યું, "બજારનાં પરિબળો સમજવાં હોય તો જાતતપાસ કર. ફરે તે ચરે, બાંધ્યો ભૂખે મરે..." ઘણી જગ્યાએ ફર્યા પછી મને લાગ્યું, કે ટૅક્નૉલૉજી વિકસાવવામાં જ કંપનીઓ ભયંકર ખર્ચો કરી કાઢતી હતી. અમે ય વિદ્યાર્થી અવસ્થામાં સૌરઊર્જાથી ચાલતી કાર બનાવવામાં કેટલો બધો ખર્ચ કર્યો હતો !?

૧૯૯૪ના ડિસેમ્બરમાં મારા ડૅડી યુ.એસ.એ. આવ્યા અને મારા બૉસ ડૉ. બૅલને મળ્યા. બંનેનાં મન મળી ગયા અને બંનેએ ભારતના બજાર માટે સંયુક્ત સાહસથી કાર બનાવવાની સમજૂતી કરી. એક પાર્ટીમાં ડૅડી ભારત ખાતેના અમેરિકન એલચી શ્રી ફ્રૅંક વિસ્નરને મળ્યા અને પોતાના કાર પ્રોજેક્ટની વાત કરી. તેમણે પૂછ્યું, "ગાડી તો બનાવશો, પણ નામ વિચાર્યું છે ? 'રેવા' નામ આપો ને ! તમારાં પત્નીના નામ પરથી ! વિચાર તો સારો હતો. વળી સંસ્કૃતમાં 'રેવા' એટલે નવી શરૂઆત...' મારે માટે આ નવી શરૂઆત જ હતી ને ?

યોગાનુયોગ, મારા ડૅડીની કંપની ભારતમાં ફૅક્ટરીઓમાં વપરાઈ શકે તેવી નાની-મોટી ઇલેક્ટ્રિકલ ટ્રોલીઝ, ગૉલ્ફનાં મેદાનો પર વપરાતી કાર્ટસ, ઍરપૉર્ટ પર વપરાતી બેટરી ઑપરેટેડ કાર્સ, વગેરે બનાવતી જ હતી. જનરલ મોટર્સ તથા બોશ જેવી કંપનીઓ માટેનાં પાર્ટ્સ પણ અમારી ફેક્ટરીમાં બનતા હતા."

"તો 'રેવા' બનાવવામાં તમારે શી ધાડ મારવાની હતી ?" મારાથી પુછાઈ ગયું.

"ઑટો-પાર્ટ્સ તો ઘણા બનાવી શકે, પણ કાર એમ થોડી બને ? શાહરૂખ ખાનના દસ ડુપ્લીકેટ હોય ? કોઈ 'કિંગખાન' બની શકે છે ? હું દર વર્ષે ચાર વાર ભારત આવવા લાગ્યો. અહીંથી એન્જિનિયર્સને અમેરિકા લઈ જાઉં, તાલિમ આપું. ૧૯૯૯ સુધી તો બે કંપનીઓ વચ્ચે કોઈ વિધિસર 'MOU' પણ ન હતો. હું મારા ડૅડી માટે કામ નહોતો કરતો. હું હજી 'અમેરિગોન'માંથી જ પગાર મેળવતો. હું ફક્ત ચોવીસનો અને ટીમ મારાથી ઘણી મોટી. મને ય ઘણી કંપનીઓ તરફથી બમણા પગારે નોકરીની લલચામણી ઑફર્સ મળતી, પરંતુ મને રસ જ ન હતો. બીજી કોઈ

કંપનીમાં ઊંચા પગારે ગોઠવાઈ ગયો હોત તો પંદર વર્ષેય આટલો અનુભવ ન મળ્યો હોત.”

“તમારી ટીમે પાંચ વર્ષ સુધી શું કર્યું ?” – મેં પૂછ્યું.

“અમે ભારતના રસ્તાઓ પર ચાલી-દોડી શકે તથા ભારતના સામાન્ય માનવીને પોસાય તેવી ગાડી પરના પ્રયોગો ચાલુ રાખ્યા. ૧૯૯૬માં અમે અમેરિકામાં બનાવાયેલી પ્રથમ ‘રેવા’ કાર જહાજમાં ભારત મોકલી. ૧૯૯૭માં ‘રેવા’ને ‘ARIA’ નું (ઑટોમૅટિવ રિસર્ચ ઍસોસિયેશન ઑફ ઇન્ડિયા)નું સર્ટિફિકેટ મળી ગયું.

યુ.એસ.ના કેલિફૉર્નિયા રાજ્યમાં ૧૯૯૮માં એક કાયદો પસાર કરવામાં આવ્યો, જે અન્વયે રાજયમાં ફરતી ૨% ગાડીઓ બેટરીથી જ ચાલતી હોવી જોઈએ. આવો ફતવો બહાર પડતાં જ ઘણી કંપનીઓ ઇલેક્ટ્રિક કારના સંશોધનમાં લાગી ગઈ. એક જ વર્ષમાં કાયદો પાછો ખેંચી લેવામાં આવ્યો અને અમે નિરાશ થઈ ગયા. ઑઇલ વેચતી કંપનીઓની દુનિયાભરમાં જબરદસ્ત દાદાગીરી છે. મોટરો બનાવતી કંપનીઓ અને ઑઇલ ઉત્પાદક દેશો (OPEC) વચ્ચેની સાંઠગાંઠ જાણીતી છે. અમને અમારી મહેનત પર પાણી ફરી વળતું દેખાઈ રહ્યું હતું. ‘મૈની-ગ્રુપ’ અને ‘અમેરિગોને’ ભેગા થઈને લાખો ડૉલર આ પ્રોજેક્ટ પાછળ ખર્ચી કાઢ્યા હતા.

મારા કુટુંબીજનોને આ પ્રોજેક્ટ માટેની મારી ધૂન સમજીને મને ખૂબ જ સપોર્ટ આપ્યો. ૧૯૯૯માં તેમની હિંમતથી જ હું ડૉ. બૅલને અને અમેરિકાને હંમેશ માટે અલવિદા કહીને બૅંગલૉર પાછો આવ્યો. મારા ગાંડા સ્વપ્નને ટેકો આપવાનું આખા કુટુંબે સ્વીકાર્યું. એ દિવસથી જ મેં ‘રેવા’ને સંશોધન તરીકે જોવાને બદલે એક ‘બિઝનેસ’ તરીકે જોવાનું નક્કી કર્યું. જમીન, સગવડો, ફૅક્ટરી બાંધવાનાં નાણાં... બધું જ કૌટુંબિક મૂડીમાંથી ફાળવવામાં આવ્યું. ICICI અને TDB જેવી સંસ્થાઓ પાસે પણ પંદર કરોડ જેટલું મૂડીરોકાણ મેળવ્યું. બૅંકોમાંથી એક પ્રશ્ન હંમેશાં પુછાતો, “પશ્ચિમી દેશોમાં આવી કાર કઈ કંપની બનાવે છે ? પ્રોજેક્ટ સફળ થયો છે ત્યાં ?” હું શું કહું ? હું તો સાચું જ કહું છું... “એવી સફળતાનો કોઈ દાખલો આપને આપી શકતો નથી, પરંતુ એનો અર્થ એવો નથી કે મારા પ્રયોગો સફળ નહીં જ થાય.”

પાંચ જ વર્ષની રિસર્ચમાં રેવાએ ઊર્જાક્ષેત્રે પાંચ પેટન્ટ મેળવી છે. ‘ભારતલક્ષી’ પ્રોડક્ટ્સ બનાવવાની શરૂઆત કરી છે. ભારતની પાંચ કંપનીઓનાં બૅટરી ચાર્જર ચકાસ્યા પછી અમને એક પણ પસંદ ન પડ્યાં. ભારતમાં વારંવાર ‘પાવર-કટ’ થાય છે. એ વખતે ગાડીની બૅટરી ચાર્જ ન થાય તો ? તેથી અમે ‘મિલિટરી ક્વૉલિટી’નાં ચાર્જર વિકસાવ્યાં છે.

અમને સંપૂર્ણ છૂટ મળી હતી. મારા ડૅડીએ કદીયે 'ભણવા બેસ' કહ્યું હોય તેવું મને યાદ જ નથી. અમારામાં તેમને સંપૂર્ણ વિશ્વાસ હતો.

ઓછા ગોબા પડે તેવું પતરું, ઑટૉમૅટિક ગિયરબોક્સ તથા કાટ ન લાગે તેવા રંગ ભારતની પરિસ્થિતિને ધ્યાનમાં રાખીને જ બનાવાયાં છે.

ફૅક્ટરી તો બની ગઈ, પરંતુ માણસો ક્યાંથી લાવવાં ? મેં મુંબઈ, દિલ્હી અને પૂનામાં લગભગ ૪૦૦ માણસોના ઇન્ટરવ્યૂ લીધા.

"કેવા માણસોની તમને શોધ હતી ?"

"રિસર્ચ, માર્કેટિંગ, પરચેઝ... બધી જ જાતના ! રિસર્ચ માટેનાં એન્જિનિયર્સ શોધવાનું ખૂબ અઘરું પડ્યું, કેમ કે ભારતમાં ૧૯૯૯માં કોઈએ ઇલેક્ટ્રિક કારનું નામ જ નહોતું સાંભળ્યું. તેથી જ મેં મારા જેવા 'કાર-ક્રેઝી' યુવાનોને વીણી-વીણીને રાખી લીધા. કંપનીની શરૂઆતનાં બે વર્ષનો ૯૫% સમય તો મેં આ રિસર્ચ ટીમ જોડે જ ગાળ્યો છે. ઘેર પહોંચું એટલે મારું ઑઇલ અને ગ્રીઝ વાળું શર્ટ જોઈને મારી પત્ની બોલે, "લો આ શર્ટ પણ ગયું..."

મારા સપ્લાયરોને હું સમજાવતો... ભારતમાં આ પ્રકારનો આ પહેલો પ્રોજેક્ટ છે. મને સહકાર આપજો. બે વર્ષમાં ૪૦ ગાડીઓ બની ગઈ. દસ લાખ કિલોમિટરનું ટેસ્ટિંગ કરવામાં આવ્યું. ૨૦૦૧માં ગાડી બજારમાં મૂકવાની તૈયારી જ કરતો હતો, ત્યાં ભયંકર ફટકો પડ્યો. ઇલેક્ટ્રિક કાર પરના વેરામાં બમણો વધારો ઝીંકાયો તથા સામેની બાજુએ સાદી ગાડીઓ પરના વેરામાં ઘટાડો કરવામાં આવ્યો. પડ્યા પર પાટુની માફક કાર દીઠ અપાતી ૧.૫ રૂ.ની સબસિટી પણ પાછી ખેંચી લેવામાં આવી.

હું તો નાસીપાસ થઈ જ જાત પરંતુ મને એકાએક જ સૂઝ્યું, કે IIT કે IIST જેવી સંસ્થાઓની મદદ મળે તો ? મેં આવી પાંત્રીસ સંસ્થાઓ, કંપનીઓ તથા સપ્લાયરો ને એકઠા કરીને 'ઇલેક્ટ્રિક વેહિકલ ઍસોસિયેશન ઑફ ઇન્ડિયા (EVAI) ની સ્થાપના કરી. જોકે આ મંડળની પ્રવૃત્તિમાં કોઈને ઝાઝો રસ ન હતો. તેથી મેં તો મારી મહેનત જારી રાખી. ૨૦૦૧ના જુલાઈ મહિનામાં બેંગ્લોરના રસ્તાઓ પર પહેલી 'રેવા' દોડતી થઈ. એક જ વર્ષમાં ૧૫૦ ગાડીઓ વેચાઈ ગઈ."

"આ ગાડીઓ કોણ ખરીદે છે તે જણાવોને !" મેં પૂછ્યું.

"અમારી ગાડીઓ સિત્તેર વર્ષના વડીલો ય ચલાવે છે અને ઓગણીસ વર્ષના યુવાનો પણ ખરીદે છે . આર્મી ઑફિસર્સ, ડૉકટર્સ, આઇ.ટી. કંપનીના કાર્યકર્તાઓ તથા ઘણી સ્ત્રીઓ... અરે, ૫૦% ગ્રાહકો તો સ્ત્રીઓ જ છે.

અમે જાહેરાતમાં એકેય રૂપિયો ખર્ચ્યો નથી. વસ્તુ જ મૂળે સારી હોય તો લોકો જ એની જાહેરાત કરે. સંસ્કૃતમાં જાણીતું વાક્ય છે... અર્થ કાંઈક એવો છે કે સુંદર હોય તેને શૃંગારની શી જરૂર ? મારે મારું ઢોલ પીટવાની જરૂર જ નથી. તમે સામાન્ય ગાડીના શો રૂમમાં જાઓ છો ત્યારે રંગ-રૂપ-

મૉડલ તપાસો છો. અમારે તો મૂળ વિચાર લોકોને વેચવો પડે છે. વળી લોકોનો બીજો પ્રશ્ન હોય – "આ મૈની ગ્રુપ કઈ બલાનું નામ છે ? કાલે સવારે ઊઠીને કંપનીનું પડીકું તો નહીં વળી જાય ને ?" અમે આ પ્રશ્નનો પણ નિવેડો લાવી દીધો. મારુતિ એક વર્ષની ગૅરંટી આપે છે ? ટાટા-મહેન્દ્ર કેટલી આપે છે ? અમે પહેલે જ દિવસથી ત્રણ વર્ષની વૉરંટી આપવાનું નક્કી કર્યું. ભારતની એકપણ કંપની ત્રણ વર્ષની વૉરંટી નથી આપતી.

દર મહિને એક વખત ગ્રાહકોને હું ચા-પાણી માટે આમંત્રુ છું. અમે બેંગ્લોરના માર્કેટ પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું છે, તેથી સર્વિસ ખૂબ સારી આપી શકીએ છીએ, ગ્રાહકોનાં સૂચનોનો નવાં મૉડલમાં સમાવેશ ઝડપથી કરી લઈએ છીએ."

"ચેતન, પહેલા બે વર્ષ સૌથી અઘરાં પડ્યાં હશે, નહીં ?"

"ના રે ના ! રોજ સૂરજ ઊગે ને નવા પડકારોની સવારી લેતો આવે... પહેલાં બે વર્ષમાં ટૅક્નૉલૉજી વિકસાવવાનો, પછી સારા માણસો મેળવવાનો, પછી નાણાં ઉભા કરવાનો, સપ્લાયરો શોધવાનો, પછી ગવર્નમેન્ટ ઑફિસોમાં ઇલેક્ટ્રિક કાર માટેના નિયમો ઘડાવવાનો... ચાલ્યા જ કરે ! હવે તો વિદેશોમાં પણ ડિમાન્ડ નીકળી છે. બહુ રસપ્રદ વાત છે... કહું ?"

"હાસ્તો !"

"એમાં એવું થયું કે યુવા ઉદ્યોગસાહસિકોનું એક ગ્રુપ છે. જેનું નામ : 'યંગ ઍન્ટરપ્રિન્યૉર'. આ ગ્રુપના સભ્યો દર વર્ષે વિશ્વના એકાદ દેશનો પ્રવાસ કરીને નવી શોધ જોવા વિવિધ કંપનીઓની મુલાકાતો લે છે. ૨૦૦૨માં તેઓ બેંગ્લૉરની જગવિખ્યાત કંપની 'ઇન્ફોસિસ'ની મુલાકાતે આવ્યા ત્યારે મારી કંપનીનો ય નંબર લાગી ગયો. એમાંના ત્રણ સભ્યોને તો મારી ગાડી એટલી પસંદ પડી ગઈ, કે મારી ગાડીને લંડન લઈ જવાનું તેમણે નક્કી કરી દીધું. ૨૦૦૨માં ફક્ત ઑનલાઇન માર્કેટિંગથી સોળ મોટરો યુ.કે.માં વેચાઈ. એક વર્ષ સુધી તેનું ટેસ્ટિંગ ચાલ્યું. ભારત કરતાં ઇંગલૅન્ડની આબોહવા તદ્દન જુદી. વર્ષમાં ત્રણ-ચાર મહિના તો બરફ પણ રહે. ૨૦૦૪માં 'રેવા'નું ઇંગલૅન્ડમાં વેચાણ શરૂ થયું. એ જ વર્ષે લંડન શહેરમાં પેટ્રોલ-ડિઝલના વાહનો માટે 'કંજેશન વેરો' લાદવામાં આવ્યો હતો. 'રેવા' પ્રદુષણમુક્ત વાહન હોવાથી વેરા-મુક્ત રહી. વળી લંડન જેવા ગીચ શહેરમાં પણ 'રેવા' માટે અનેક સ્થળે 'ફ્રી પાર્કિંગ'ની સવલત મળે છે. આ કારણોને કારણે 'રેવા' યુ.કે.માં નવવધૂની જેમ પોંખાઈ.

મેં મારા સપ્લાયર્સ સાથે વાત કરી. "જુઓ ભાઈ, આમની વાત આમ છે ! સરકાર વેરા વધારી રહી છે પરંતુ મને ભવિષ્ય ઊજળું દેખાય છે." આપણી કંપનીમાં રોકાણ કરવા માટે તેમનેય કારણો જણાવવા જોઈએને !

લંડનમાં સોળ જાણીતા સ્થળોએ અમે સંભવિત ગ્રાહકો શોધીને ટેસ્ટ-ડ્રાઇવ ઑફર કરી. ત્યાં 'રેવા'ના ગ્રાહકોને 'હોમ-સર્વિસ' આપવામાં આવે છે. મિકૅનિક ઘેર આવી જાય. ટેસ્ટ-ડ્રાઇવ કરાવવા માટે અમે પર્યાવરણ વિષયમાં ગ્રૅજ્યુએટ થયેલ વિદ્યાર્થીઓને જ રાખ્યા હતા. ગ્રાહકોને પ્રદુષણ, ચોખ્ખા વાતાવરણ તથા આ નવી ટૅક્નૉલૉજી વિશે સમજાવવામાં તેઓ અત્યંત સફળ રહ્યા. યુ.કે.માં અમારી કાર ફક્ત ઑનલાઈન મળે છે. તમારી ઑફિસ પર કે ઘરે આવીને અમારા માણસો ડિલિવરી આપી જાય. વળી કારને તમે જાતે રિપેર કરી શકો તે અંગે ઑનલાઈન માહિતી પણ આપવામાં આવે છે !'

હું તો નવાઈ જ પામું છું ! ઑન-લાઈન ગાડીઓ વેચાય અને કારમાલિક નાના-મોટાં રિપેરિંગ જાતે જ કરી શકે ?"

યુ.કે.માં 'રેવા'ની કિંમત ૭,૦૦૦ પાઉન્ડ (આશરે રૂ. ૫ લાખ) રાખવામાં આવી છે. ત્યાં લગભગ ૧,૦૦૦ કાર વેચાઈ ગઈ છે. ત્યાં નામ 'GVIZ' રાખ્યું છે. બીજો મોટો ફેરફાર એ છે કે ત્યાં આ કાર મિડલક્લાસ માટે નથી. ત્યાં ફૅશન તથા પર્યાવરણ પ્રેમના પ્રતીક તરીકે આ કાર ખરીદાય છે.

મારા કારીગરો મને કામ કરતો જોઈને શીખ્યા, કે ગાડીમાં કાંઈક પ્રૉબ્લેમ થાય તો બહાર ઊભા ઊભા ચર્ચા ન કરાય. હું તો ગાડીની નીચે જ ઘૂસી જાઉં ! મારું જોઈને એ બધાંય શીખ્યા કે આપ મૂઆ વિના સ્વર્ગે ન જવાય.

યુ.કે.ના અમારા અનેક ગ્રાહકો પાસે બી.એમ.ડબલ્યુ. કે મર્સિડિઝ જેવી કાર્સ છે. એવા ગ્રાહકોને સંતોષવા સહેલા નથી. તેથી જ યુ.કે.માં સર્વિસ આપવી એટલે લોઢાના ચણા ચાવવા. અહીં આપણા દેશમાં તો નવીનકોર ગાડી પર પણ ધૂળ હોય, બ્રેક પેડલ ઉપર કાદવ હોય... યુ.કે.માં એક પણ રજકણ હોય તો ગ્રાહક તમારી જ ધૂળ કાઢી કાઢે.

હું મારા અનેક ટૅક્નિશિયનોને યુ.કે. લઈ ગયો છું. બ્રિટિશ પ્રજાની શિસ્ત તથા ઝીણું કાંતવાની આદત આપણેય શીખવા જેવી જ છે. અહીં તો આપણા કારીગરોને ભાવશે, ચાલશે, ફાવશેની આદત પડી ગઈ છે. ટાઇમનું ભાન નહીં, આળસ તો જાણે આપણો રાજરોગ ! નફાનો ગાળો પણ વિદેશોમાં ઊંચો હોવાથી કંપનીની આર્થિક હાલત સુધરી. અમને ઘણું શીખવા મળ્યું. અમે એક વર્ષમાં પાંચ વર્ષ જેટલી પ્રગતિ સાધી શક્યા. જોકે, હજીયે મારા ડૅડીનું 'મૈની ગ્રુપ' જ આ કંપનીને જરૂર પડે ત્યારે નાણાં આપે છે. અમારા બીજા ધંધાઓને ભોગે અમે આ ધંધાને વળગી રહ્યા છીએ. મારા ભાઈઓ પણ મારા આ ગાંડપણને પ્રેમથી પોષે છે.

'મૈની ગ્રુપે' 'રેવા'ને ઉપયોગી થવા માટે પ્લાસ્ટિક્સ ચેસિસ, તથા ચાર્જર ડિવિઝન ચાલુ કર્યા છે. વૉલ્વો તથા અશોક લેલેન્ડને અમે પાર્ટ્સ સપ્લાય કરીએ છીએ. ડિસેમ્બર ૨૦૦૬માં ૨૦ મિલિયન ડૉલરનું પ્રથમ વૅન્ચર ફન્ડિંગ સ્વીકારવામાં આવ્યું. કંપનીના વિકાસ માટે હવે નાણાંનો ઑક્સિજન જરૂરી હતો. ત્રણ કંપનીઓ – ગ્લૉબલ ઍન્વાયર્નમેન્ટ ફંડ, ફિશર અને ફર્સા - હવે અમારી સહરોકાણકાર કંપનીઓ બની છે. મોટાભાગનાં નાણાં નવી ટૅક્નૉલૉજીની શોધ-સંશોધન પાછળ વપરાઈ ગયાં છે. ગાડી વધુ ઝડપથી શી રીતે ચાલે ? બેટરીની લાઇફ શી રીતે વધે ? બૅટરી વધુ ઝડપથી રિ-ચાર્જ થઈ શકે ખરી? આ પ્રશ્નોના જવાબો શોધવામાં મારી ટીમ લાગેલી જ છે.

દર વર્ષે અમે એક નવું મૉડલ બજારમાં મૂકીએ છીએ. હાલમાં વર્ષની ૩૦,૦૦૦ ગાડીઓ બની શકે, તેવી નવી ફૅક્ટરી અમે બાંધી રહ્યા છીએ."

"ત્રીસ-હજાર ? હાલમાં તો તમે વર્ષની ૩,૦૦૦ ગાડીઓ જ વેચી શકો છો, ખરું ને ?" હું પૂછી લઉં છું.

હા, વાત સાચી છે. પરંતુ હાલમાં દસ દેશોમાં 'રેવા'નું પરીક્ષણ ચાલી રહ્યું છે. ત્યાંથી માંગ નીકળે, ત્યારે અમે ઊંઘતા નથી ઝડપાવવા માગતા. ભારતમાં દિલ્હીમાં ચીફ મિનિસ્ટર શ્રીમતી શીલા દિક્ષિતને આ ગાડી ખૂબ પસંદ પડી ગઈ છે તથા ત્યાં પણ ટેસ્ટ માર્કેટિંગ ચાલે છે. પ્રેસિડેન્ટ ઓબામાએ ૨૦૧૫ સુધીમાં અમેરિકામાં દસ લાખ વાહનો ઇલેક્ટ્રિક હોવાની ઘોષણા કરી છે. યુરોપનાં ઘણા દેશોમાં આવી મોટરો પર ૫,૦૦૦ યુરોની સબસીડીની જાહેરાત થઈ છે. પ્રદૂષણ અને ગ્લૉબલ વૉર્મિંગને કારણે થતા આબોહવાના મોટા ફેરફારો આજકાલ મીડિયા દ્વારા ચર્ચાએ ચડ્યા છે, પરંતુ આ બંને વિશ્વભરને અસર કરતા પ્રાણપ્રશ્નો છે, તેવું ખરા દિલથી આપણે સ્વીકારવું

પડશે. હું તો ઇચ્છ છું કે ભારતના લોકોય મોટી-મોટી પેટ્રોલ-ડિઝલ ગળતી ગાડીઓને બદલે ઇલેક્ટ્રિક કારો વાપરે. મારી 'રેવા' જ વાપરે એવું હું નથી કહેતો... પરંતુ પ્રદુષણમુક્ત વાહનો વાપરે. અમારી પાસે ૮૫૦ લાખ કિ.મી.નો બેટરી કારનો અનુભવ છે, તેથી બીજાને આવાં વાહનો બનાવવા હોય તો અમે ટૅક્નૉલૉજી આપવાય તૈયાર છીએ. એમની ત્રણથી પાંચ વર્ષની મહેનત બચી જશે. મારી પાસે આ ક્ષેત્રે ઘણી માહિતી-જ્ઞાન છે."

ચેતનની વાત કેટલી હૃદયંગમ છે ! એમની કંપની 'કાર-કંપની' જ નથી. જ્ઞાન-કંપની છે. કંપનીના ૩૫% કર્મચારીઓ ફક્ત R & D માં કામ કરે છે. આજે ય ! ૨૦૦૯ના સપ્ટેમ્બરમાં વિશ્વની ગંજાવર કારકંપની જનરલ મોટર્સે શેવરોલેટના 'સ્પાર્ક' મૉડલના ઇલેક્ટ્રિક એન્જિન માટે ચેતનની કંપની સાથે કરાર કર્યા. રેવાની યશકલગીમાં આ નવું પીછું ઉમેરાયું. હાલમાં રેવા બે મૉડલમાં મળે છે. રેવા I (સીસાની બેટરી), Reva L (લિથિયમ બેટરી) તથા MXR અને NXG નામનાં નવાં મૉડલ ટૂંક સમયમાં મુકાશે.

"નાની-નાની સફળતાઓ તો ઘણી મળી છે પરંતુ પ્રોજેક્ટમાં હજી નફો શરૂ થયો નથી. તેથી જ કુટુંબ સાથે સમય ગાળવો મુશ્કેલ પડે છે. મારી પત્ની કીમના સાથ અને હુંફ વગર હું ક્યારનો ય ભાંગી પડ્યો હોત ! ઘરે ય કામ કરું છું. શનિવારે કામ કરવું જ પડે છે... જો કે રવિવારે પત્ની-બાળકોને સારો સમય આપું છું. અઠવાડિયામાં ત્રણ વાર યોગ કરું છું. ક્યારેક સાઇક્લિંગ પણ કરી લઉં છું.

પહેલાં તો બેંગ્લોરમાં રેવા ચલાવતો હતો, પરંતુ ટ્રાફિકને કારણે હવે ડ્રાઇવર રાખ્યો છે. મારા માટે મેં 'કન્વર્ટિબલ રેવા' પણ બનાવી છે. ઘણીવાર કુટુંબીજનો સાથે એ લઈને આઇસ્ક્રીમ ખાવા જાઉં છું. મોટેભાગે હું પેટ્રોલ નથી વાપરતો.

પરંતુ મારું તો સ્વપ્ન છે, કે હું ટ્રાફિક લાઇટ પર ઊભો હોઉં, ત્યારે એકપણ વાહનમાંથી ધુમાડા કે અવાજ ન આવતા હોય. નીરવ શાંતિ હોય.. બાઇક, રિક્ષા, કાર, બસ, બધું જ ઇલેક્ટ્રિક હોય.. એ દશ્ય જોઈશ, ત્યારે જ મારા જીવને ટાઢક અને સંતોષ મળશે. એક નવી શરૂઆત કરવાનો સંતોષ !

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

તમારા આઇડિયામાં તમને સજ્જડ વિશ્વાસ છે ? તો તમને કોઈ રોકી નહીં શકે !

બીજું, તમને કોઈ મોટો પ્રૉબ્લેમ સતાવતો હોય, તો ચિંતા મૂકીને એક ઊંઘ ખેંચી નાખજો. સવારે ઊઠશો ત્યારે જવાબ મળી જશે. મને ઘણીવાર મળ્યા છે. નવી તક દેખાય, હકારાત્મક વિચારો આવે અને આશાનું કિરણ ઝળકે.

ઘણીવાર પ્રોજેક્ટ દરમિયાન નાની-મોટી નિષ્ફળતાઓ મળે છે. ખાસ કરીને ગવર્નમેન્ટની પૉલિસી બદલાય, વગેરે... આવે સમયે નિરુત્સાહ ન થશો. જે થાય તે સારા માટે !



કાગનો વાઘ

મહિમા મહેરા

હાથી છાપ

મહિમા રિ-સાઇક્લિંગ ક્ષેત્રે કામ કરવા ઇચ્છતી તો હતી, પરંતુ સેવાકીય ક્ષેત્રમાં, કે કોઈપણ N.G.O. સાથે તો નહીં જ ! તેથી જ તેણે 'હેન્ડમેઇડ પેપર'નો ધંધો શરૂ

કર્યો. કામ દ્વારા જ ઘણું નવું નવું શીખવા તો મળ્યું જ. અરે, હાથીની લાદ (પોદળા)નો પણ સદુપયોગ કરી શકાય છે તે તેણે જાણ્યું.

"મને કોઈપણ ચીજ 'વેચવી' ગમતી નથી.

મુંબઈ જેવા શહેરમાં આજે મેં પહેલીવાર પગ મૂક્યો છે. 'હાથી છાપ'ની વિવિધ ચીજવસ્તુઓના સેમ્પલ લઈને હું આવી છું, પરંતુ મને માર્કેટિંગની ફાવટ નથી." મહિમા કહે છે.

જો કે મહિમાને જોઈને તો તમને લાગે જ નહીં, કે આ સ્ત્રી કોઈ પણ જાતનો બિઝનેસ કરી શકે ! પણ બહારથી તદ્દન નરમ લાગતી આ સ્ત્રીના ખોળિયામાં તીક્ષ્ણ બુદ્ધિમત્તા અને સખત મનોબળ ધબકે છે.

૨૪ વર્ષની ઉંમરે ઉત્તરપ્રદેશના અંતરિયાળ વિસ્તારોમાં ફરીને હેન્ડમેઇડ પેપર બનાવતા નાના-મોટા વેપારીઓને તેણે શોધી કાઢ્યા. રદ્દીને ફરીથી વપરાય તેવા કાગળમાં પરિવર્તિત કરવાની તેને એવી તે ધૂન ઊપડી હતી, કે તેણે હાથીના પોદળામાંથી વિવિધ ચીજ-વસ્તુઓ બનાવી અને 'હાથીછાપ'ની બ્રાન્ડ હેઠળ તેનું વેચાણ શરૂ કર્યું.

"મને ખરેખર ખબર નથી પડતી, કે અમારી ચીજ-વસ્તુઓમાં એવું તે શું છે કે જેની લોકોને નવાઈ લાગે છે ને તેમને પસંદ પડે છે ! મને તો આ કામ જ ગમે છે. નકામી, ફેંકી દેવાની ચીજવસ્તુઓને વાપરી શકાય તેવી ચીજમાં પરિવર્તિત કરવી ! વળી, હું જે પ્રજા સાથે કામ કરું છું તે માણસો પણ મને ગમે છે. હું મારી ઝડપે કામ કરી શકું છું."

ખરેખર, મહિમાએ જીવનરૂપી 'કોરા કાગઝ' પર જાતે જ સવાલોના જવાબો લખ્યા છે. 'એલિફન્ટની પૉટી'ને પણ 'પાવર' આપી શકાય... જો ચોકઠામાંથી બહાર નીકળવાની હિંમત હોય તો... મહિમાની જેમ !

કાગનો વાઘ

મહિમા મહેરા

હાથી છાપ

મહિમાનો જન્મ અને ઉછેર જયપુરમાં થયો છે.

“આમ તો અમારો કૌટુંબિક ધંધો ઝવેરાતનો છે, પરંતુ મને ક્યારેય સોના-જડતરમાં રસ ન હતો. મારે તો રિસાઇક્લિંગ ક્ષેત્રે જ કાંઈક કરવું હતું.

દિલ્હીની લેડી શ્રીરામ આર્ટ્સ કૉલેજમાંથી બી.એ. વીથ સાઇકૉલોજી થયા પછી મેં ‘જન-સેવા આશ્રમ’ નામની સંસ્થામાં કામ કરવાની શરૂઆત કરી. એ સંસ્થા અળસિયાંની વિષ્ટામાંથી બનતા ખાતર અંગે (વર્મી-કમ્પોસ્ટ) સંશોધન કરતી હતી. જો કે, મને ‘હેન્ડમેઇડ પેપર’નો વિભાગ સોંપવામાં આવ્યો હતો.

જયપુરમાં નાના-નાના બાળકોને પણ ‘હેન્ડમેઇડ પેપર’ વિશે સમજણ હોય છે. અમે પણ નાનાં હતાં ત્યારથી સાઇકલો લઈને જયપુર નજીકના સાંગાનેર ગામે ફરવા જતા. આ ગામ તેની હસ્તકલા માટે વખણાય છે.

‘જન-સેવા’માં મને સૌથી વધુ આનંદ ‘રિસાઇક્લિંગ’ શીખવવામાં આવતો. નકામી, ન વપરાઈ શકે તેવી રદ્દીમાંથી ફરી વાપરી શકાય તેવી ચીજ બનાવવાના કામને ‘રિસાઇક્લિંગ’ કહે છે. જો કે મને N.G.O.માં કામ કરવામાં ખાસ મજા આવતી ન હતી. આ ફોર્મ ભરો, ને તે ફોર્મ ભરો... આ સિસ્ટમ ને તે સિસ્ટમ ! અડધો સમય તો આ બધાં ફીફાં ખાંડવામાં જ બગડે. હું રિસર્ચમાં કામ કરી શકી હોત - અથવા કોઈ શાળામાં - પરંતુ રિસર્ચમાં મને રસ ન હતો અને મને મારા હાથથી કાંઈક બનાવવું ગમતું હતું. સેવા સંસ્થામાં આખી જિંદગી કામ કરીને ગરીબાઈમાં મારે જીવવું ન હતું. મારે તો સારી લાઇફસ્ટાઇલ, એશો-આરામની જિંદગી તથા ગમતા કામનો સમન્વય કરવો હતો. મારો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવાનું તો મેં સ્વપ્ને ય વિચાર્યું ન હતું... સંજોગો જ એવા ઊભા થયા !

જન-સેવામાં હું સાત મહિનામાં જ કંટાળી ગઈ. એ નોકરી છોડીને મેં કાગળની બનાવટ પર જ કામ ચાલુ રાખ્યું. ૧૯૯૫ની સાલ હતી. મેં પિતાજી પાસેથી લીધેલી રૂ. ૧૨,૫૦૦/-ની મૂડીથી કામ શરૂ કર્યું. એમાંથી મેં ટેબલ, ખુરશી અને થોડાં કાગળ ખરીદ્યા.

શરૂઆતમાં તો હું જોબવર્ક જ લેતી. બજારમાંથી હેન્ડમેઇડ પેપર ખરીદીને જાતે જ ફોલ્ડર્સ બનાવતી. જાતે ફરીને ઘરાક શોધતી અને બનેલો માલ વેચતી. હું નથી માર્કેટિંગની ઍક્સપર્ટ કે નથી હું હસ્તકલા નિષ્ણાત ! ખરેખર તો હું ખાસ્સી અવ્યવસ્થિત વ્યક્તિ છું... પરંતુ કહે છે ને કે કામ કામને શીખવે !

દોઢેક વર્ષ સુધી આમ જ ચાલ્યું. એવામાં ઇન્ડો-જર્મન એક્સપોર્ટ પ્રમોશન કાઉન્સીલના શ્રી બર્ન્ડ મેર્ઝેનિચ સાથે મારી મુલાકાત થઈ. તેમને હું મારા ગુરુ, મિત્ર, સલાહકાર, બધું જ ગણું છું. મારી કાગળની બનાવટની ક્વૉલિટી જોઈને તેઓ ખુશ થઈ ગયા. તેમણે મને તેમના ઘણા મિત્રો સાથે

ઓળખાણ કરાવી. કુલ સાત લાખનો સ્ટેશનરીનો ઑર્ડર મળ્યો.

સૌથી મહત્ત્વની બાબત એ હતી કે ૫૦% રૂપિયા ઍડવાન્સમાં મળી ગયા. જર્મનીમાં મારી ચીજવસ્તુઓની ડિસ્ટ્રિબ્યુટરશીપ તેમણે જ રાખી અને અમે સારા મિત્રો બની ગયા. એ વખતે જ મેં મનોમન નક્કી કર્યું... હવે બહારથી કાગળ લાવવો ન પોસાય. મારે જાતે જ કાગળ બનાવતા શીખવું પડશે.

ઉત્તરપ્રદેશના કાલ્પી નામના ગામમાં હાથબનાવટના કાગળના નાનાં-નાનાં કારખાનાં છે તેવું મેં સાંભળ્યું હતું. સાંગાનેર કરતાં અહીંની બનાવટ ઘણી સસ્તી પણ પડતી હતી. 'એક્સપોર્ટ ઍવૉર્ડ' મેળવી ચૂકેલા રાજસ્થાનના ફૅક્ટરી માલિકોને વધારે કામ આપવા કરતાં આવા નાના નાના કૌટુંબિક યુનિટ્સને મદદ કરીને વધારે કમાવડાવાની મારી ઇચ્છા હતી."

આમ, ૨૪ વર્ષની ઉંમરે મહિમાએ જયપુરથી કાનપુર જતી ટ્રેન પકડી. "ત્યાંથી ત્રણ કલાકની રોડ જર્ની ટેમ્પોની ઉપર બેસીને કરી ! કાલ્પી પહોંચી ત્યારે તો જાણે એક ભેંકાર જગ્યાએ પહોંચી ગઈ હોઉં તેવું જ લાગ્યું... સાવ એકલું-અટૂલું ગામ... આજુબાજુ કાંઈ ન મળે ! એકલી સ્ત્રી તરીકે આવા ગામમાં ધંધો કરવો કેટલો મુશ્કેલ છે તે તો અનુભવી જ સમજી શકે !

સામાજિક રીતે હું જરા વિચિત્ર વર્તન કરું છું એવું મને લાગે છે. હું ગામડાંની દેહાતી પ્રજા સાથે અત્યંત આત્મિયતાથી વાતો કરી શકું છું. વિદેશીઓ સાથે પણ એટલી જ સાહજિક છું. પરંતુ મારી આસપાસના મારા જેવા મિડલક્લાસ લોકો સાથે વાત કરતાં મને ખૂબ મુશ્કેલી પડે છે.

આ ગામમાં સ્ત્રીઓ કામ વગર ઘરની બહાર પણ નથી નીકળતી. પુરુષો પણ મારી સામે આંખ ઊંચી કરીને ન જુએ. હું એમને માંડ માંડ કાગળના સેમ્પલ બતાવું તો તરત જ જવાબ મળે, 'યે યહાં નહીં બન સકતા.'

છેવટે ત્રણ ભાઈઓ દ્વારા ચલાવાતા એક યુનિટમાં મને મારી જરૂરિયાત મુજબનું કામ કરનારા ઉત્સાહી લોકો મળ્યા. મને એવી એજન્સી જોઈતી હતી, કે જેઓ પડકાર ઉઠાવવા અને કાંઈક નવું બનાવવા તૈયાર હોય...

"હાં હમ યે ભી કર સકતે હૈં' કહીને નવું કરવા તત્પર હોય !

મારે કામ માટે વારંવાર જયપુરથી દિલ્હી અને ત્યાંથી કાલ્પી જવાનું થવા લાગ્યું. ફોનથી વાત કરતાં તો દમ નીકળી જતો. એના કરતાં જઈને આવવાનું સહેલું પડે !

આ દરમિયાન બર્ન્ડ મેર્ઝેનિચ પાછા જર્મની પહોંચીને એક ટ્રેડિંગ કંપનીમાં જોડાયા હતા. તેમણે મને એક ‘ઓર્ગેનિક ફૂડ’ બનાવતી કંપની માટે પેકેજિંગ મટિરિયલ બનાવવાનું કામ સોંપ્યું. મારી કંપની ‘Papeterie’ આમ ને આમ મોટી થતી ગઈ. બીજા વર્ષ ટર્નઑવર ૧૫ લાખ પર અને ચોથા વર્ષે ૪૦ લાખે પહોંચ્યો. અમે એક્સપોર્ટ ક્વૉલિટીની દાર્જિલિંગ ચા માટેનું પેકેજિંગ મટિરિયલ બનાવવાનું શરૂ કર્યું. આજે તો કંપની માટે આ બિઝનેસ ‘બ્રેડ ઍન્ડ બટર’ છે.

કાલ્પી ગામના ઉદય સાથે મળીને અમે જે ક્વૉલિટીનો કાગળ બનાવ્યો, તે એટલો વખણાયો કે જર્મનીમાં ટેસ્ટિંગનો રિપોર્ટ આવ્યો... ધીસ ઇઝ ગુડ ઇનફ ટુ ઈટ... આ તો ખાઈ પણ શકાય તેવો કાગળ છે.”

“મહિમા, હેન્ડ-મેઇડ પેપરમાં એવું તે શું હોય છે, કે જેથી પર્યાવરણ પ્રેમીઓ આને ‘ઇકો-ફ્રેન્ડલી’ કહે છે ?” – મેં પૂછ્યું.

“આ કાગળ બનાવવામાં લાકડાનો કે તેના વેરનો બિલકુલ વપરાશ નથી થતો. હોઝિયરી મટિરિયલનો જે વેસ્ટ પડે તેનો માવો બનાવવામાં આવે છે. એ પછી ‘હૉલેન્ડર બિટર’ નામના મશીનમાં તેને ટીપીને તેના કકડા કરવામાં આવે છે. આ પ્રક્રિયા ઘણા લાંબા સમય સુધી ચાલે છે. પછી લાકડાના પાણી ભરેલા ડ્રમમાં મોલ્ડ મૂકીને ચારણીમાંથી પેલો પલ્પ રેડવામાં આવે છે. નીચે જેવો મોલ્ડ મૂક્યો હોય, તે આકારનો કાગળ તૈયાર થાય. પછી એને સૂકવવાનો, સ્ટાર્ચ ચડાવવાનો, રોલરમાં ફેરવીને નરમ તથા સપાટ કરવાનો... ને લ્યો, હેન્ડમેઇડ પેપર તૈયાર !”

“કાલ્પી જેવી અંતરિયાળ જગ્યાએ આ બધી માથાકૂટ કરવાનું કારણ ?”

“ત્યાંના લોકો હજી ભેળસેળ કરતાં શીખ્યા નથી. વળી, લગ્નની કંકોત્રીઓથી આગળ વધીને આ કાગળના બીજા અનેક ઉપયોગ થઈ શકે છે, તે તેઓ જાણે છે. હું તો આ જ કાગળ મારા કૉમ્પ્યુટરના લેઝરજેટ અને ડૅસ્કજેટ પ્રિન્ટર્સમાં પણ વર્ષોથી વાપરું છું. હા, થોડું કોટિંગ ઉમેરવું પડે છે.

આમ છ વર્ષ સુધી એક્સપોર્ટ, પેકેજિંગ મટિરિયલની બનાવટો તથા પ્રોડક્શન ચાલ્યું. તેવામાં મારી ઓળખાણ સાંગાનેર (જયપુર)ના એક નાના ઉત્પાદક વિજયેન્દ્ર સાથે થઈ. જીવનને એક અલગ પરિમાણ મળી ગયું.

વિજયેન્દ્રની હાલત ખરાબ હતી. એની પાસે નાનકડું કાગળ ઉત્પાદન કેન્દ્ર હતું; પણ ઓર્ડર્સ ન હતા; એટલે કંટાળીને એ ઈંટની ભઠ્ઠીમાં કામે લાગી ગયો હતો. મારી પાસે એ થોડા કલાત્મક કાગળના નમૂના લઈને આવ્યો હતો. મેં એને ચોખ્ખ જ કહ્યું, “આ ક્વૉલિટી મને નહીં ચાલે... તમે હું કહું તે મુજબ બનાવશો ? ચર્ચા લાંબી ચાલી. જ્યારે હું જયપુરના આમેર કિલ્લામાં નવરાત્રી કરવા ગઈ, ત્યારે વિજયેન્દ્ર પણ મારી સાથે આવ્યો હતો. ત્યાં મેં હાથીના અસંખ્ય પોદળા (Elephant Dung) જોયા. અમે બંનેએ એકમેક સામે જોઈને કહ્યું, “આમાં પુષ્કળ પ્રમાણમાં રેસા (fiber) છે. આમાંથી કાગળ બનાવીએ તો ?”

પછી હું તો દિલ્હી જતી રહી પરંતુ પેલો હાથીની લાદનો કિસ્સો ભૂલી ન શકી. હું વિજયેન્દ્રને પૂછ્યા કરતી, “ક્યા કુછ સ્કોપ હૈ ?” “હાં, હાં, બહુત સ્કોપ હે.” - એ કહેતો.

મેં ઇન્ટરનેટ પર સર્ચ મારી. મને તો જાણીને નવાઈ જ લાગી કે શ્રીલંકા, થાઇલેન્ડ અને મલેશિયામાં હાથીની લાદમાંથી કાગળ બનતો જ હતો. જો કે ફક્ત શોખ તરીકે જ, ધંધા તરીકે નહીં !

મધ્યપ્રદેશનું આ અંતરિયાળ ગામડું કાલ્પી ચંબલની કુખ્યાત ખીણોની વચ્ચે વસેલું છે. હું જ્યારે પહેલી વાર ત્યાં ગઈ ત્યારે ત્યાંના લોકોએ મને શું પૂછ્યું હશે, ધારી શકો છો ? મને કહે, "મેડમ, આપકો ફૂલનદેવી કે હસબંડ સે મિલના હૈ ?" હું તો સડક જ થઈ ગઈ હતી !

મેં તો વિજયેન્દ્રને કહ્યું, "તું ચાલુ કરી દે. પ્રયોગો તો કર !" આખી પ્રક્રિયા સમજતાં છથી આઠ મહિના થયા. શરૂઆતમાં કાગળ પતરી જેવો બન્યો. હાથ અડાડતાં જ તૂટી જાય. કારણ એ જ કે અમે ફક્ત લાદ જ વાપરતા હતા. ધીમે ધીમે, અનુભવે અમે તેમાં સુતરાઉ રેસાનું મિશ્રણ કરવાનું શરૂ કર્યું. ગુણવત્તામાં ઘણો ફરક પડ્યો.

૨૦૦૩માં મેં અમારી પ્રોડક્ટના થોડા સેમ્પલ્સ જર્મની મોકલ્યા. અમારો સ્ટૉક રાખવા માટે સમજૂતી સધાઈ, પરંતુ દોઢ વર્ષે એમનો ફોન આવ્યો... 'કાંઈ જામતું નથી.' જો કે, મને પણ જામતું ન હતું. પ્રોડક્ટના રૉ મટિરિયલનું નામ સાંભળીને જ લોકો હસતા હતા. વળી એની ઉપર હાથીના ચિત્રો અને રાખોડી રંગ વપરાતો, તેથી આકર્ષક ન હતું. વેચાય ક્યાંથી ?

અમે ધંધો જેમ ચાલતો હતો તેમ ફરી ચાલુ કરી દીધો. હાથીવાળી વાત ભૂલીને ફરીથી ૭૦ લાખનો વાર્ષિક ટર્નઑવર કરીને સંતોષ લીધો. જો કે, છેલ્લાં ત્રણ વર્ષથી 'હાથી છાપ'ની માંગ વધી છે. મારે માટે આ પડકાર હતો. લોકો ભલે મારી હાંસી ઉડાવે, સંઘર્ષ કરવાનું મેં નક્કી કર્યું છે. હેન્ડમેઇડ પેપર બનાવવાની શરૂઆત કરી ત્યારે 'અનોખી' બ્રાન્ડ માટેની બેગ કે કંકોત્રીઓ સુધી જ કામ મર્યાદિત હતું. આજે ડિમાન્ડ વધી છે. પ્રોડક્ટ્સમાં ઘણું વૈવિધ્ય આવ્યું છે.

મારી કંપની પેપર્ટરી (Papeterie) દ્વારા જ 'હાથી છાપ' કાગળના મોટા શીટ, બાળકો માટેની રમતો તથા વૈવિધ્યપૂર્ણ સ્ટેશનરી બનાવવામાં આવે છે. બાળકો માટેની રમતોમાં પીઠું, સાપ-સીડી તથા લુડોની રમતો બને છે. બાળકોની રમતો ચપોચપ વેચાઈ જાય છે. અમુક ચુનંદા સ્ટોર્સમાં જ અમારી ચીજો વેચવામાં આવે છે. 'હાથી છાપ' ૨૦૦૯-૧૦માં પંદર લાખ વેચાણનું લક્ષ્યાંક ધરાવે છે.

કોઈપણ પ્રોડક્ટનું વેચાણ વધારવાની બે રીત છે. ચીજ ઉત્તમ બનાવવી અને પી.આર. તથા જાહેરાતોથી વેચાણ વધારવું. મારા કુલ વેચાણનો ફક્ત ૧૦% હિસ્સો 'હાથી છાપ'માંથી મળે છે, છતાં ય આ વેચાણમાંથી મને સૌથી વધુ પ્રસિદ્ધિ મળી છે. હવે દુકાનોમાં છૂટક વેચાણ વધવાથી

મારું કામ અને જવાબદારી પણ વધ્યાં છે.

અમારી મુખ્ય ટીમ ફક્ત પાંચ જ વ્યક્તિની બનેલી છે. અહીં અમે બધાં જ બધું કામ કરીએ છીએ. ત્રણ-ચાર ઉત્પાદકો પાસે અમે કાગળ ખરીદીએ છીએ. આસપાસની વર્કશોપમાં જ જોબવર્ક કરાવીને પ્રોડક્ટ્સ બનાવીએ છીએ. હું મારા સાથીઓના સહકારથી ચીજવસ્તુઓની ડિઝાઇન્સ, ઑર્ડરબુકિંગ, તથા પેકિંગ અને ડિસ્પેચ સંભાળીએ છીએ. ભારતમાં નાની નાની દુકાનોમાંથી ફક્ત ત્રણથી પાંચ હજારના ઑર્ડર્સ મળે છે જ્યારે વિદેશમાંથી મોટા ઑર્ડર્સ આવે છે.

હવે મારે પણ ઘણું વધારે કામ કરવું પડે છે... જો કે બધું ધીમે ધીમે થાળે પડશે તેવું લાગે છે. વિજયેન્દ્ર આજે પણ અમારે માટે જ કામ કરે છે, પરંતુ એનું યુનિટ ખૂબ જ નાનું છે. ‘હાથી છાપ’નું પ્રોડક્શન વધારવા માટે મારે તેની પર ઘણું દબાણ કરવું પડે છે. હું બીજાને કામ કરવા નથી આપવાની કેમ કે વિજયેન્દ્રની આવક છીનવવા ઇચ્છતી નથી.

હવે ભારતનાં મુખ્ય અભ્યારણ્યોની આસપાસ હું નાના-નાના યુનિટસ શરૂ કરવા ચાહું છું. હાથીની લાદમાંથી જો કમાણી થશે, તો જંગલના લોકો હાથીને તથા અન્ય વન્યજીવોને પણ માન આપતા થશે. હાલમાં ઉદેપુરમાં ઉંટના પોદળામાંથી કાગળ બનાવવનું અમે એક સંસ્થાના સહયોગથી શરૂ કર્યું છે. ઉદેપુરથી ફક્ત ઉંટની લાદ ખરીદીને, જયપુર મોકલીએ છીએ. કાગળ ત્યાં બને છે. હું ઉદેપુરમાં યુનિટ ચાલુ કરવા માટે પૈસા ભેગા કરવાની વેતરણમાં છું.”

મહિમાના સદ્ભાગ્યે એને એવા ખરીદનારા મળ્યા છે, કે જે તેનાં મૂલ્યોને માન આપે છે. “જર્મનીમાં મૂલ્યનિષ્ઠ વ્યાપાર ધરાવનાર ‘ફૅર ટ્રેડ ઑર્ગેનાઇઝેશન’ મારી પ્રોડક્ટ્સમાં ઊંડો વિશ્વાસ ધરાવે છે. યુરોપમાં આ સંસ્થા ખૂબ ઝડપભેર વિકાસ કરી રહી છે. આ સંસ્થાનો વહીવટ પણ અત્યંત પારદર્શક અને ચોખ્ખો હોય છે. તમે માની નહીં શકો, પરંતુ મેં તેમને મારી ચીજો મને કેટલામાં પડે છે, તેનું લિસ્ટ મોકલ્યું તો તેમણે મને તેમનું લિસ્ટ મોકલ્યું, કે તેઓ એ પ્રોડક્ટ્સ કઈ કિંમતે વેચશે. તેનું ! તેમની સંસ્થાને કેટલો નફો થાય છે તેની મને પૂરેપૂરી જાણ છે.

આ ધંધામાં નફાનું પ્રમાણ ઊંચું છે. ખર્ચા બાદ કરતાં ૨૫-૩૦ ટકા જેટલું ગણાય. ખર્ચા ન ગણીએ તો ૪૦% જેટલું ઊંચું. ધંધાના વિકાસમાં હું સારા એવા નાણાં રોકું છું. જર્મની તરફથી જે નફો થાય છે, તેમાં ગાળો ઘણો ઊંચો રહે છે. અમારા નફાના ૮% જયપુરમાં હાથીઓ માટેની ઍમ્બુલન્સ માટે ફાળવવામાં આવે છે. નાના નાના ઉત્પાદકો સાથે કામ કરવામાં કૌટુંબિક ઝઘડા, કુસંપ તથા અન્ય મુશ્કેલીઓ નડે છે. કાલ્પીનો અમારો પ્રોડ્યુસર ઉદય તો આવા ક્લેશથી એટલો કંટાળી ગયો છે, કે એણે કામ કરવાનું જ બંધ કરી દીધું છે.

હાથીની લાદમાંથી બનેલો કાગળ તથા ચીજવસ્તુઓ નૉવેલ્ટી આઈટમ છે, કે ‘ઇકો-ફ્રૅન્ડલી’ છે એટલે વેચી ન શકાય. ખૂબ વિચારીને એવી ચીજવસ્તુઓ બનાવવી પડે, કે જે ઉપયોગી હોય તથા લોકોને ખરીદવાનું મન થાય.

અમુક ઉત્પાદકો મારી પાસેથી જ શીખીને એટલા મોટા ગજાના કાગળના વેપારીઓ થઈ ગયા છે, કે મારી કંપની કરતાંય તેમની કંપનીનું ટર્નઑવર વધી ગયું છે. આજે ય મારા નાના ઑર્ડરનું તેઓ ખૂબ માને રાખે છે અને મારું કામ કરી આપે છે. મારે પણ તગડો નફો અને મોટી ઑફિસ કરવી હોત તો હું કરી શકત... પરંતુ મારે માટે સૌથી વધુ મહત્ત્વ 'રિસાઇક્લિંગ'નું છે. સાદગી અને શાંતિમય જીવનનું છે. મારી ઑફિસનું ભાડું આપકમાઈમાંથી ભરી શકું અને મધ્યમવર્ગના આમઆદમીનું જીવન ગાળી શકું તો બસ છે.

મારા કુટુંબીજનોને શરૂશરૂમાં મારી શક્તિ અને આવડત પર વિશ્વાસ ન હતો. હવે મારી આ કારકિર્દી તેમણે સ્વીકારી લીધી છે.

જયપુરમાં આજે ય સ્ત્રીઓનું સ્થાન ઘરની ચાર દીવાલોની વચ્ચે છે. ક્યારેક કોઈ સ્ત્રી ઘેરબેઠા ડ્રેસ-ડિઝાઇનિંગ કે ટયૂશન કરે, થોડી-ઘણી સ્ત્રીઓ શિક્ષિકા બને કે ડૉક્ટર બને, તો બહાર કામ કરે, બાકી મારી માફક પુરુષ-પ્રધાન ધંધામાં ભાગ્યે જ કોઈ સ્ત્રી હાથ અજમાવે."

'પેપેટેરી' શરૂ કર્યાના ફક્ત છ જ મહિના બાદ મહિમાના લગ્ન છૂટાછેડામાં પરિણમ્યા. ત્યારથી જ તેમણે નાણાકીય સ્વાતંત્ર્ય મેળવવાનું નક્કી કર્યું. ધંધામાં કે જીવનમાં હવે તેમને પાર્ટનરની જરૂર નથી લાગતી.

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

ધંધામાં આઇડિયાનું જ મહત્ત્વ છે. તમારી પાસે કોઈ સબળ વિચાર હોય તો એ દિશામાં મહેનત કરો. આજકાલ હું એવા અનેક યુવાનોને મળું છું, કે જેમનામાં હિંમતનો અભાવ હોય છે . નાની-નાની નિષ્ફળતાથી તેઓ ડરે છે. સાહસિક ઉદ્યોગપતિઓ માટે ભારત જેવું કોઈ સબળ બજાર નથી. તમે કાંઈક જુદું વિચારશો

તો સફળતા મળશે જ. હું તમને ખાતરી આપું છું.

ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં કામ કરવું હોય તો બાંધછોડની આદત કેળવવી પડશે. ગરમી, ઠંડી, વરસાદ, કાદવ, ગંદકી... બધાંથી ટેવાવું પડશે. વળી ભારતમાં લગ્ન, મરણ, જનોઈ જેવાં સામાજિક પ્રસંગો અને તહેવારોનાં બહાનાં આગળ ધરીને ઉદ્યોગકારની ખાસ્સી પજવણી કરવામાં આવે છે. તેથી કોઈપણ ઑર્ડર લેતાં પહેલાં આવો સમય ગણી લેજો. હું બિલકુલ 'બિઝનેસ-માઇન્ડેડ' વ્યક્તિ નથી. જો હું ધંધો કરીને સફળ થઈ શકી તો કોઈપણ થઈ શકે.



<u>સલાડ ખાઓ ને નિરોગી રહો</u>

સમર ગુપ્તા

ત્રિક્યા યોગ્રીકલ્ચર

કોઈ ખાસ મહેચ્છા વગરનો આધુનિક શહેરી છોકરો એટલે સમર ગુપ્તા. જો કે, સંઘર્ષનો સમય આવ્યો ત્યારે તેણે હિંમતપૂર્વક પડકાર ઝીલી લીધો. શોખ તરીકે શરૂ થયેલ 'ત્રિક્યા ઍગ્રીકલ્ચર'નું આજે એક સફળ ધંધામાં રૂપાંતર થયું છે. ભારતમાં 'ન ઉગાડી શકાય' તેવી ચીજો પણ તેઓ પ્રયત્નપૂર્વક ઉગાડે છે.

સમર ગુપ્તા જેવા મોંમાં ચાંદીના ચમચા સાથે જન્મેલા લોકો મુંબઈની ક્લબોમાં પડ્યાપાથર્યા રહેતા હોય છે. બૉમ્બે જીમખાના કે સી.સી.આઈ.માં તમને એવા ઘણા લોકો મળી જશે, કે જેઓ પોતાનાં બિઝનેસ કાર્ડ્ઝ ધરીને તમને કહેશે, કે "આઈ એમ ઇન ટુ કન્સલ્ટન્સી..." એમનાં ઘરવાળાને ય ખબર ન હોય, કે 'સાહેબ' શું ધંધો કરે છે ! આમ તો લાટસાહેબ નવરાધૂપ જ હોય... બાપના દલ્લા પર નભતા હોય ! એમને કાંઈ કરવાની જરૂર જ ન હોય... સમર પણ આ રીતે જીવી શક્યા હોત.

'ત્રિક્યા ઍડવર્ટાઇઝિંગ'ના અત્યંત કુશાગ્ર સ્થાપક રવિ ગુપ્તાના તે એકમાત્ર પુત્ર. બત્રીસ વર્ષની ઉંમર સુધી સમરે શોખ ખાતર પિતાના ફાર્મહાઉસ પર ખેતીવાડીમાં બેધ્યાનપણે ધ્યાન આપ્યું ખરું, પરંતુ ફક્ત શોખ પૂરતું ! ૫૮ વર્ષની ઉંમરે તેમના પિતાનું અકાળે અવસાન થયું. પુત્ર માટે તેઓ એક કંપની વારસામાં મૂકી ગયા – જે મહિને બે લાખનું નુકસાન કરતી હતી.

પરંતુ કહે છે ને, કે સંકટ સમયમાં જ માણસની ખરી આવડત બહાર આવે ! તે મુજબ સમરે પણ ધંધાની બાગદૌર સંભાળી લીધી. કમર કસીને તનતોડ મહેનત કરી.

ખેતરમાં કામ કરતાં કરતાં તેમને છોડ પ્રત્યે પ્રેમ જાગ્યો, ફળોમાં રસ જાગ્યો અને તેઓ ખરા અર્થમાં ધરતીપુત્ર બન્યા.

સમરની વાત વાંચીએ એટલે થાય કે સો વાતની એક વાત ! તમે ગમે તેટલા ધનવાન હો, કામ પ્રત્યે જે દિવસે લગાવ થાય ત્યારે જ સફળતા મળે અને જીવનને કાંઈક મતલબ ! ભલે તેને માટે માટીમાં રગદોળાવું પડે કે પસીનો પાડવો પડે... શું કહો છો, વાચકો ?

સલાડ ખાઓ ને નિરોગી રહો

સમર ગુપ્તા

ત્રિક્યા એગ્રિકલચર

સમર ગુપ્તા ત્રણેક પેઢીથી 'મુંબઈકર' છે.

"મારા દાદા હરિયાણાથી અહીં આવ્યા હતા, પરંતુ મારો તો જન્મ અને ઉછેર નેપિયન્સી રોડ પર જ થયો છે. મુંબઈના અતિધનિક લોકોનાં બાળકોની જેમ મને પણ પાંચમા ધોરણથી અજમેરની જાણીતી બોર્ડિંગ સ્કૂલ 'મેયો'માં મૂકી દેવામાં આવ્યો.

ભણવામાં મને ક્યારેય રસ પડ્યો નહીં. હા, વાંચનનો મને ખૂબ શોખ હતો. પરંતુ ભણવાનો નહીં. પરીક્ષાની આગલી રાત્રેય મેં ઉજાગરા નથી કર્યા. મારે ઘેરથી પણ મને ભણવા કે અમુકથી વધારે ટકા લાવવા માટે દબાણ નહોતું થતું.

મારા ડૅડનું નામ તો તમે સાંભળ્યું જ હશે ! ઍડવર્ટાઈઝિંગની દુનિયાના જૂના જોગી - શ્રી રવિ ગુપ્તા... અમારે જે કરવું હોય તે કરવાની અમને સંપૂર્ણ છૂટ હતી. આમ તો તેમના ક્ષેત્રમાં એક દંતકથારૂપ કહી શકાય તેવું તેમનું વ્યક્તિત્વ હતું. ૧૯૭૦માં 'MCM' નામની એજન્સીના 'ક્લાયન્ટ સર્વિસ ડિપાર્ટમેન્ટ'થી તેમણે પોતાની રંગીન કારકિર્દીની શરૂઆત કરી. ખૂબ સફળ થયા. પાંત્રીસમા વર્ષ તેમણે ખુદની એજન્સી શરૂ કરી. નામ આપ્યું 'ત્રિક્યા'.

મારી ઉંમર એ વખતે બાર વર્ષ ! મેં એમને સખત પરિશ્રમ કરતા જોયા છે. શરૂઆતમાં તો કેલેન્ડર, પ્રિન્ટિંગના જૉબવર્ક, વગેરે દોડાદોડ કરતા પરંતુ બે વર્ષ પછી એક સુખદ વણાંક આવ્યો. 'થમ્સ અપ'ની જાહેરાત બનાવવાનું કામ મળ્યું. બસ, એ દિવસ પછી તેમણે પાછું વાળીને જોયું જ નથી.

હું 'મેયો'માંથી મુંબઈની સેંટ ઝેવિયર્સ કૉલેજમાં આવ્યો. મોટાં અરમાન ન હતાં તેથી આર્ટ્સમાં જ પ્રવેશ મેળવ્યો. બે વર્ષ પછી બૉસ્ટનની 'ટફ્સ' યુનિવર્સિટીમાં ભણવા (?) જતો રહ્યો. અમેરિકાના કૅમ્પસના એ વર્ષોમાં મેં ખૂબ મજા કરી. ઇકૉનોમિક્સ પણ ભણ્યું ને ગ્રીક ટ્રેજેડીના ક્લાસમાં ય બેસી જાઉં ! 'જગતના ધર્મોનો તુલનાત્મક અભ્યાસનો કોર્સ પણ કર્યો ને ટાઇપિંગ પણ શીખ્યો. જો કે છેવટે તો 'દુનિયાનો છેડો ઘર' સમજીને ઘેર જ ભારતમાં પાછો આવી ગયો. ૧૯૮૬નું વર્ષ હતું. મેં ડૅડીની ઑફિસમાં જવાનું શરૂ તો કર્યું પરંતુ કાંઈ જામતું ન હતું. તેમણે તો મને કહ્યું, "હમણાં તું ટ્રેઇની તરીકે કામ કર, ધીરે ધીરે ધંધાની ફાવટ આવે એટલે મારી ખુરશી સંભાળી લેજે."

મારી મમ્મી ઘેરથી નાનો પ્રિન્ટિંગનો બિઝનેસ કરતી હતી. ગ્રિટિંગ કાર્ડ વગેરે બનાવે, વેચે. બધું નાને પાયે. મેં ઘણી દોડાદોડ કરી, મુંબઈમાં જ્યાં ક્લાયન્ટ બોલાવે ત્યાં દોડું. ઘણીવાર તો ક્લીના સુધી દિવસમાં બે-બે વાર ગયો છું. જ્યારે મેં કામ ચાલુ કર્યું ત્યારે કંપની ખોટ ખાતી હતી. ફક્ત બે વર્ષના

ટૂંકા ગાળામાં મહિને દોઢ લાખનો નફો થવા લાગ્યો. ૧૯૮૮ના પ્રમાણમાં આંકડો સારો ગણાય !

એક દિવસ મેં મારા ડૅડને કહ્યું, “આટલો નફો થતો હોય તો મને શા માટે મહિને ૫,OOO/- જ મળે છે ? ધંધાની બાગડોર મારા હાથમાં જ સોંપી દો ને !”

મારા ડૅડી કહે, ‘બેટા, આ તો આપણો સહિયારો કૌટુંબિક બિઝનેસ છે. તું કર્તાહર્તા ન બની શકે !”

બસ, એ મિનિટથી જ મેં ઑફિસ જવાનું બંધ કરી દીધું. આખો દિવસ બેસી રહું, રાત પડે એટલે મોડે સુધી પૈસાદાર નબીરાઓની કંપનીમાં પાર્ટીઓમાં પડ્યો-પાથર્યો રહું. મૉમ-ડૅડ સાથે ભયંકર ઝઘડા થાય ! છતાં ય એ બંનેમાં ખૂબ જ ધીરજ હતી. મારી બધી જ બૂરાઈઓ સાથે તેમણે મને સ્વીકાર્યો હતો.

છેવટે ડૅડીએ મને તેમના એક મિત્ર ફિરોઝ એન્જિનિયરની ઓળખાણ કરાવી. તેમણે તાજેતરમાં જ ‘સિઝફાયર’ નામની કંપની શરૂ કરી હતી. તેમની કંપનીમાં બે જ માણસો હતા. હું ત્રીજો બન્યો. ફિરોઝ જોડે કામ કરવાની મને ખૂબ મજા આવતી, કેમ કે તેમનું મગજ આઇડ્યાનો ખજાનો હતું. દિવસમાં એકાદ વખત તો હું બોલતો જ... “અરે વાહ ! આવો વિચાર ફક્ત ફિરોઝ જ કરી શકે.”

એ કંપનીમાં મેં ત્રણ વર્ષ ગાળ્યાં. ત્રણમાંથી સ્ટાફની સંખ્યા એક હજારે પહોંચી. હું તો ફિરોઝ અંકલનો ચમચો કે ભક્ત – જે ગણો તે – થઈ ગયો. કંપનીનું સમગ્ર ઍડવર્ટાઇઝિંગ હું સંભાળતો. જો કે ત્રણ વર્ષ પછી મારે તેમની સાથે માથાકુટ થઈ એટલે મેં કંપની છોડી.

૧૯૯૨નું વર્ષ હતું. હું પાછો નવરો પડ્યો. ફરી એ જ પાર્ટીઓ ચાલુ થઈ ગઈ. એક દિવસ મારા ડૅડીએ મને પાસે બોલાવ્યો... “સન, આઇ નીડ યોર હેલ્પ”...

ધંધામાં જો કોઈ ભાગીદાર હોત તો મારે તેની સાથે ઝઘડા જ થયા હોત. અત્યારે તો કોઈપણ ભૂલની જવાબદારી ફક્ત મારી જ હોય છે. હું ઘણી ભૂલો કરું છું...

એમની ઍડવર્ટાઇઝિંગ એજન્સી તો ખૂબ સરસ ચાલતી જ હતી. 'ત્રિક્યા'ની સફળતાના દાખલા અપાતા. એ ધંધામાં એમને મારી જરૂર જ ન હતી. પરંતુ તેમણે નાને પાયે ખેતીવાડી ચાલુ કરી હતી. લોનાવાલાથી ચૌદ કિલોમિટર દૂર ડુંગરાળ વિસ્તારમાં તેમણે વર્ષો પહેલાં છ એકર જમીન ખરીદી હતી. દર શુક્રવારે સાંજે પાંચ વાગે એ 'ડેક્કન ક્વિન' ટ્રેનમાં ચડી જતા, બે રાત એ ફાર્મ પર જ ગાળતા, રવિવારે રાત્રે ફરીથી ટ્રેન પકડતા અને સોમવારે ઑફિસ જતા.

એમને શહેરની ધમાલથી દૂર આવેલા એ ફાર્મમાં પરમ શાંતિનો અહેસાસ થતો. કુદરતના સાંનિધ્યમાં તેમણે નાનકડું ખોલી જેવું ઘર બનાવ્યું હતું. ફૅન્સી 'ફાર્મ-હાઉસ' નહીં, પરંતુ ઝૂંપડપટ્ટીની યાદ અપાવે તેવી એટેચડ બાથરૂમ વગરની રૂમ ! ત્યાં જવા માટે રીતસર જંગલમાંથી જ જવું પડે. મારા ભાઈ તથા બહેનને તો ત્યાં જવું જ નહોતું ગમતું ! તેમને શહેરીજીવન કોઠે પડી ગયું હતું. હું ડૅડી સાથે ઘણીવાર જંગલના એ ઘેર જતો.

ડૅડીની ઍડવર્ટાઇઝિંગ એજન્સીની સફળતાનું ફળ એ ફાર્મને મળતું. ધીમેધીમે એ ઝૂંપડીમાંથી પાકું ઘર બનાવવામાં આવ્યું. થોડીઘણી ખેતી પણ શરૂ થઈ. ફાર્મ પર જઈને પગ વાળીને બેસી રહેવું કે નવરાધૂપ થઈને આરામ કરવાનું તો ડૅડીના સ્વભાવમાં જ ન હતું, તેથી તેમણે ત્યાં શાકભાજી ઉગાડવાનું શરૂ કર્યું. જો કે કાકડી, ટામેટાં ને રીંગણામાં તેમને રસ ન હતો. દર વર્ષે તેઓ એક વાર તો વિદેશ જતા જ. ત્યાંથી લેટિસ, ચાઇનીઝ કોબી, બ્રોકોલી... જેવાં મોંઘાં વિદેશી શાકનાં બીયાં તેઓ લઈ આવતા. તેમના મિત્રો તેમને વારતા... "રવિ, તું મૂકને પૈડ ! આ તો ઠંડા દેશમાં જ ઊગે ! ઇન્ડિયાની ગરમી તો જો !"

આનાથી તો મહેનત કરવાનો તેમનો ઉત્સાહ બેવડાતો. પાંચ વાર બીયાં નાખીએ, ત્યારે એકાદ વાર સફળતા મળતી. અમે ઘરમાં એ શાક ખાતા, વધે તો મિત્રોને આપતાં. ૧૯૮૭માં ડૅડીએ આ શોખનું ધંધામાં રૂપાંતર કર્યું. લોનાવાલાના પ્લૉટમાં પાણીનો એકમાત્ર સ્રોત ભૂગર્ભના કૂવાનો હતો. કૂવો સુકાય એટલે પાક સુકાઈ જાય તેથી ડૅડીએ મૂળશી નદીની પાસે તાલેગાંવમાં બીજો એક જમીનનો ટુકડો લીઝ પર લીધો.

બધું બરોબર ચાલ્યું. ટ્રક ભરીને બ્રોકોલી; લેટિસ વગેરે મોંઘાં શાક ઊગ્યાં – ઊતર્યાં ! પણ હવે વેચવાં ક્યાં ?! ખરીદનાર કોણ... તો કહે, ફાઇવસ્ટાર હોટેલો, વિમાનોનાં રસોડાં તથા મુંબઈના પૉશ વિસ્તાર પૅડર રોડ કે નેપિયન્સી રોડ પરના માંડ એક-બે શાકવાળા !

૧૯૯૧માં કંપનીનું નામ 'ત્રિક્યા ઍગ્રિકલ્ચર' આપવામાં આવ્યું. જ્યારે ૧૯૯૨માં મેં કંપની સંભાળી, ત્યારે અમે મહિને બે લાખની ખોટ કરતા હતા. ડૅડી પોતાના એક ખૂબ સફળ ધંધામાંથી પૈસા કાઢી-કાઢીને આ ધંધામાં નાખીને તેને જિવાડી રહ્યા હતા – ગાયને દોહીને કૂતરીને પાવાની વાત ! મેં તો ડૅડીને કહ્યું પણ ખરું, "ડૅડ, શેરમાર્કેટમાં ચાંદી છે. (હર્ષદ મહેતાની તેજી ચાલતી હતી)

તમારા પૈસા સ્ટોકમાર્કેટમાં રોકો. બમણા થઈ જશે. સુખેથી નિવૃત્ત થઈ શકશો. પરંતુ સાંભળે એ બીજા ! એમનામાં શિકાર સૂંઘવાની શક્તિ હતી. એ તો ધંધાને વળગી જ રહ્યા.

એમને મારી સખત જરૂર હતી તે પારખીને જ હું પણ માર્કેટિંગમાં ધ્યાન આપવા લાગ્યો.

હું મુંબઈના ફાઇવસ્ટાર હોટેલમાં ગયો. મેં તેમના પરચેઝ મૅનેજર્સને સમજાવ્યા... 'તમે જે વિદેશી બ્રોકોલી, લાલ-પીળાં મરચાં ને લેટિસ બહારથી મંગાવો છો, તે હું તમને અડધાથી ય ઓછા ભાવે અહીંથી આપું તો ?" એ તો ખુશ થઈ ગયા, ઑર્ડર પણ મળ્યો... પણ મારો પાક જ બરોબર ન થયો. જ્યાં સુધી હું નિયમિત માલ ન મોકલું, મારો વિશ્વાસ કોણ કરે ? મારે ને ડૅડીને આ બાબતે ફરીથી મોટો વિવાદ થયો. મેં તો તેમને કહ્યું, "આવી બધી પતંગો ચઢાવાની રહેવા દો." ખરેખર આજે મને દુ:ખ થાય છે કે મેં તેમને કેવાકેવા શબ્દો કહ્યા હતા !

જો કે તેઓ જળકમળવત હતા. તદ્દન શાંતિથી, સ્થિતપ્રજ્ઞ ભાવે મને કહે, "મારી સાથે ચાલ ! આપણે ફાર્મ પર કેવી મહેનત કરીએ છીએ તે જો !"

સખત ગરમી હતી. અમારા ફાર્મ પર કિશોર નામનો મૅનેજર હતો. તેણે ડૅડીને કહ્યું, "બસ અઠવાડિયામાં જ સાહેબ, બે ટ્રકલૉડ જેટલી ચાઇનીઝ કોબીજ ઊતરશે."

ડૅડીએ કહ્યું, "ચાલ, બતાવ."

પાકો રસ્તો તો હતો જ નહીં. અર્ધો કિલોમિટર ચાલીને અમે ફાર્મ સુધી આવ્યાં. હજી તો ખેતર ખેડાયું જ ન હતું ! કિશોર હળાહળ જૂઠાણું ચલાવી રહ્યો હતો. બી તો રોપાયાં જ ન હતાં.

એ જ મિનિટે કિશોરને પાણીચું પકડાવવામાં આવ્યું. ફાર્મની પાછળ એક પીપમાં મોંઘામાંનું વિદેશી શાકભાજીનું બિયારણ સડી રહ્યું હતું ! ડૅડીને ભયંકર આઘાત લાગ્યો. એ તો મુંબઈમાં મૅનેજર્સ સાથે કામ કરવા ટેવાયેલા. મુંબઈમાં કામ સોંપાય એટલે થાય જ. આ કિશોર આવો પ્રપંચી - શઠ હશે તે ડૅડી સ્વીકારી જ ન શક્યા ! ડૅડીએ તરત જ મને ધંધામાં ૫૦% ભાગીદારી આપી દીધી. માર્કેટિંગમાં પણ મને છૂટો દોર ! છતાં ય ૧૯૯૭ સુધી ત્રિક્યા એગ્રિ. ખોટ જ કરતી હતી.

૧૯૯૬માં ડૅડીને પેટનું કૅન્સર થયું ! ૧૯૯૭માં ફક્ત ૫૯ વર્ષની ઉંમરે તેમનું નિધન થયું. જો કે, તેમનું મૃત્યુ થશે તેવું તેમણે છેલ્લા દિવસ સુધી સ્વીકાર્યું ન હતું ! ધંધા કે મિલકતની કોઈ વહેંચણી પણ ન કરી, ન્યુયૉર્કની 'ગ્રે ઍડવર્ટાઇઝિંગ' પાસે ડૅડીની કંપનીના ૫૫% શેરો હતા. બાકીના ૪૫% ખરીદી લેવા તેમણે ઑફર મૂકી. 'ગુજરાત અંબુજા સિમેન્ટ'ના મૅનેજિંગ ડિરેક્ટર શ્રી નરોત્તમ શેખસરિયા ડૅડીની કંપનીના ક્લાયન્ટ ઉપરાંત અંગત મિત્ર પણ હતા. તેમણે જ ન્યુયૉર્કની કંપની સાથે વાટાઘાટો કરીને અમને ખૂબ સારા રૂપિયા અપાવ્યા.

મારી મમ્મીએ પણ અમને ત્રણેય ભાઈબહેનને ન્યાલ કરી દીધાં ! વાણિયાઓથી પૈસા ન છૂટે તે તો જગજાહેર છે, પરંતુ એ જરા જુદી માટીની બનેલી છે. તેણે પપ્પાની મિલકતનો ૨/૫ ભાગ રાખીને બાકીનો ભાગ અમને ત્રણેય ભાઈ-બહેનને વહેંચી દીધો."

"અરે વાહ... સમર... અબ આગે કામ કરને કી જરૂર નહીં !"... હું બોલી ઊઠું છું.

ના રે ના ! મને તો ત્રિક્યા ઍગ્રિ.ના શેરો જ મળ્યા હતા. શેખસરિયા અંકલે મને કહ્યું, “આ કંપનીના બધા શેરો હવે તારી માલિકીના. અત્યારે તને નહીં ગમે, પણ એક દિવસ તું મને યાદ કરીશ, દીકરા ! મને બીજાં ભાઈ-બહેનની જેમ કૅશ ખાસ ન મળી ! મને પણ આ કંપનીમાં પ્રકાશનું કિરણ દેખાતું હતું.

બજારમાંથી મેં ૩૨% વ્યાજે જ્યારે લોન લીધી ત્યારે મને કહેવામાં આવ્યું, "યે 'દાઉદભાઈ' કા પૈસા હે." હું સમયસર નાણાં ચૂકતે કરું તેને માટે આ છૂપી ધમકી જ હતી !

મારાં ભાઈ-બહેનો વચ્ચે આ કંપનીની વહેંચણી ન થઈ તે સારું જ થયું. એક તો હું મારી રીતે કામ ન કરી શકત, મારે સતત તેમને જવાબો આપવા પડત અને બીજું જે પણ ભૂલ થશે તે મારી જ રહેશે !

૧૯૯૭માં ૨૫ લાખનું વેચાણ હતું. જો કે દર મહિને નુકસાન જ થતું હતું. સૌથી પહેલાં તો આ ખોટને મારે રોકવાની હતી. મારા ડૅડી ઘણીવાર સ્વપ્નોની સૃષ્ટિમાં રાચતા હતા. મને કહેતા, "આપણા દેશના માર્કેટથી હું કંટાળી ગયો છું. હવે તો બધો માલ ઍક્સપોર્ટ જ કરવો છે." તેમણે વટાણા ઑસ્ટ્રેલિયા મોકલવાનું શરૂ કર્યું. બે વર્ષમાં પચ્ચીસ લાખ ખોયા !

ડૅડી ગુજરી ગયા કે તરત જ મેં વટાણાનો વિદેશ વ્યાપાર બંધ કર્યો. હું પર્થ ગયો. (ઑસ્ટ્રેલિયા) અમારા વેપારીને મળ્યો. બે વર્ષથી તે અમને ઉલ્લું જ બનાવતો હતો. ત્યાંથી ઇ-મેલ મોકલે - વટાણા બગડેલા નીકળ્યા છે - ખરેખર તો વાત જુદી જ હોય ! કાગડા બધેય કાળા ! એમાંય આ શાકભાજીના ધંધામાં તો એકાદ સીધો માણસ મળવો જ અશક્ય ! છેવટે મેં ઈંટનો જવાબ પથ્થરથી દેવાનું નક્કી કર્યું.

ડૅડી સંબંધો જાળવવામાં માનતા. ઉનાળામાં મોંઘામાંના શાક ન મળતાં હોય ત્યારે ય સંબંધ જાળવવા એ વેપારીઓને સસ્તે ભાવે શાક આપે. એવી આશામાં, કે સંબંધોનું માન રાખવા શિયાળામાં ય એ વેપારી અમારો જ માલ લેશે. હવે શિયાળુ બજારમાં શાકના ઢગલે-ઢગલા ખડકાય. એ વેપારી અમારો તો ભાવે ય ન પૂછે ! સંબંધ કેવા ને વાત કેવી ! મેં તો નક્કી કર્યું, સંબંધોની વાત ન કરો ! જોઈતું હોય તો આ ભાવે શાક ઉપાડો, નહીં તો ચાલતી પકડો !

મારી પાછળ ઘણા વેપારીઓ બોલતા ય ખરો ! 'ચા કરતાં કિટલી ગરમ'... વગેરે ! ઘણા કહેતા, "રવિ ગુપ્તાના કર્યા કરાવ્યા પર આ છોકરો પાણી ફેરવશે !"

જેને જે કહેવું હોય તે કહે, આ કાંઈ બ્યુટી કોન્ટેસ્ટ જેવી સ્પર્ધા તો હતી નહીં ! ફાર્મ કોઈ ફૅક્ટરીની જેમ ન ચાલે. તડકો, ટાઢ, વરસાદ, જીવાત, તીડ... અહીં રોજનું એક બહાનું મળી જાય ! મૅનેજરો રોજ બહાનાંબાજી કરી શકે. વિશ્વાસુ અને કામ કરાવી શકે તેવા માણસો રાખવા પડે. ડૅડીના ગયા પછી મેં અર્ધાથી વધુ સ્ટાફની હકાલપટ્ટી કરી. બધા બઢમ થઈ ગયા હતા ! મારા ડૅડીની ભલમનસાઈનો બડેસા'બ કહી કહીને ગેરલાભ ઉઠાવતા તેમને આવડી ગયું હતું.

રવિ ગુપ્તાની મદદ વગર કંપની ચલાવવી મારે માટે ય અઘરી હતી. એ તો 'અન્નદાતા' હતા. હું ૩૨% વ્યાજે ઉછીનાં નાણાં લાવ્યો. સ્ટાફના પગારો તથા બિયારણ માટે ! છેવટે વેપારીઓ તથા સ્ટાફ સાથેના કડક વલણનું પરિણામ દેખાયું. સ્ટાફને પણ ખ્યાલ આવ્યો કે અહીં પોલું નહીં ચાલે. સાહેબ પરિણામલક્ષી છે. અને હા, નસીબ તો ખરું જ ! ખરે વખતે ખરી જગ્યાએ હોવું એ

નસીબનો જ ખેલ ગણાય.

ઍક્ઝોટિક વૅજીટેબલ્સ એટલે કે રંગીન કૅપ્સિકમ, બ્રોકોલી, મશરૂમ, લાલ કોબી, લેટિસની માંગ કૂદક ને ભૂસકે વધી રહી હતી. મેં ક્રાફર્ડ માર્કેટ (મુંબઈ)માં એક સ્ટોર ભાડે લીધો. ત્યાં ડાયરેક્ટ વેચાણ શરૂ કર્યું. બે કલાકમાં જ બધું વેચાઈ જતું. ‘આઇસબર્ગ’ નામની લેટિસ ભારતીય આબોહવામાં ઉગાડવી ખૂબ જ અઘરી છે. અમને હવે એ ઉગાડવામાં ફાવટ આવી ગઈ છે. મારા હાથમાં ધંધાની આ ‘માસ્ટર કી’ આવી ગઈ છે.”

“મને તો કહો, એ ચાવી કઈ છે ?” મેં પૂછ્યું.

ઝીણવટપૂર્વકનું ધ્યાન. જુઓ, આ કોઈ રૉકેટ સાયન્સ તો છે નહીં ! સૌથી પહેલાં વિદેશી બિયારણ લાવવાનું, તેને સારામાંની ‘સિડિંગ ટ્રે’માં નારિયેળની સૂકી ભૂકીમાં વાવવાનું, નીંદામણ નિયમિત કરવાનું, ડ્રીપઇરિગેશન પદ્ધતિથી ખૂબ જ સંતુલિત પ્રમાણમાં પાણી આપવાનું તથા સૌથી અગત્યનું - કૉલ્ડ સ્ટોરેજ રાખવાનાં.

અમે તો પેલા ઑસ્ટ્રેલિયાના વેપારી માટે શીતગૃહો બનાવ્યાં હતાં. એ તૈયાર જ હતાં. એવામાં ‘મૅકડૉનાલ્ડ’ની ભારતમાં ધમાકેદાર ઍન્ટ્રી થઈ ! અમે ફાવી ગયા.

ખેતીના કામમાં શરૂશરૂમાં તમારે ચોવીસે કલાક પાકનું, માણસોનું અને માર્કેટિંગનું ધ્યાન રાખવું પડે. હું લગભગ દસ કલાક ફાર્મ પર અને બાકી ઑફિસમાં ગાળતો. ઇન્ટરનેટ પર નવાં સંશોધનો વિષે જાણકારી મેળવું તથા નવી પ્રોડક્ટની શોધમાં રહું ખેતીમાં સીધી-સાદી ટૅકનૉલોજીથી પણ ઉત્તમ પરિણામો મેળવી શકાય છે. બીજમાંથી નાનો છોડ બને ત્યારે એક મહિના માટે તાજા જન્મેલા બાળક જેવી સંભાળ લેવી પડે તો જ એ જીવે. એક મહિના માટે ટ્રે ને ગ્રીનહાઉસમાં સાચવવી પડે. એ પછી સંભાળપૂર્વક પ્લગને ઉઠાવીને જમીનમાં રોપવાના, તો જ એ ટાઢ, તડકો, વરસાદ સામે ઝીંક ઝીલી શકે.

આ શાકભાજીના ધંધામાં હોંશિયાર થવું જ પડે. આંખ લાલ કરતાં ય શીખવું પડે ! અહીં તો મોટી-મોટી શાર્ક માછલીઓ મોઢાં ખુલ્લાં રાખીને ફરી રહી છે.

એકેક ટ્રે ૨૫૦ રૂપિયાની આવે છે. અમારી પાસે આવી ૫,૦૦૦ ટ્રે છે. પંદર લાખનું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ તો ફક્ત ટ્રેમાં જ છે. સસ્તામાંની ટ્રે પણ મળે છે, પરંતુ ઘણીવાર તેમાં કુમળા છોડવા ઊગતા નથી અને બિયારણ નકામું જાય છે. મને અનુભવે આ સત્ય સમજાયું છે. અનુભવે બીજું પણ ઘણું શીખ્યો... સૌથી અગત્યનું તો એ કે બધાં ઈંડાં એક જ બાસ્કેટમાં ન મુકાય... અર્થાત્, પાકમાં વૈવિધ્ય જાળવવું. બેબી કોર્ન, ચેરી ટોમેટોઝ, લેટિસ, પીળી દૂધી, વિવિધ રંગના કેપ્સિકમ... ભારતમાં અમે જ લોકોને ખાતા કર્યા.

જો કે થોડા જ વખતમાં અમારી પડોશના ધોતિયાબ્રાન્ડ દેહાતી ખેડૂતોએ પણ આ પાક ઉગાડવાના ચાલુ કરી દીધા. ભાવમાં કડાકો બોલાવી દીધો. અમુક પાક તો અમારે બંધ જ કરી દેવા પડ્યા. તેથી જ અમે ફક્ત બે-પાંચ જાતના જ નહીં, ૭૦-૮૦ જાતના પાક લઈએ છીએ. ઘણા શાકની તો ખાસ માંગ પણ નથી. આ જુઓ...”

હું અને સમર તેના ફાર્મમાં જ ઊભા છીએ. તેના હાથમાં મસ્ત લાલ રંગના મૂળ સાથેનાં લીલાં પાનવાળું શાક છે. દેખાવમાં સુંદર છે પણ હું તો જિંદગીમાં પહેલી જ વાર આવું કાંઈક જોઈ રહી છું.

“આને ‘સ્વીસ ચાર્ડ’ કહેવાય ! બજારમાં આની ખાસ ઘરાકી નથી. પરંતુ મારા અમુક કાયમી ગ્રાહકોને હું આ બતાવું છું. એનું માર્કેટિંગ કરું. ફાઇવસ્ટાર હોટેલનું મેન્યુ જોશો તો તેમાં વપરાતા મોટાભાગના વિચિત્ર શાક અહીં ઊગે છે. ફૅનેલ, પાર્સલી, બેસિલ, ચાઇવ્ઝ, પૅન્ડેનસ લીફ, બ્રસેલ્સ સપ્રાઉસ, એવોકાડો...”

“પણ સમર, પેલા ધોતિયાબ્રાન્ડ ખેડૂતો આ બધું ય ઉગાડતા શીખી જશે તો ?” મારા અવાજમાં ચિંતા છે.

“મારું હુકમનું પતું તો ‘લેટિસ’ છે જ. (Lettuce). ખેડૂતો ગમે તે રીતે કદાચ ઉગાડી દે, પરંતુ આ શાક સલાડમાં વપરાય છે. તેનાં પાન એટલાં કુમળા હોય છે, કે તેને કોથળામાં ભરીને મુંબઈ કે દિલ્હી સુધી ટ્રકોમાં ન મોકલાય. ૨° થી ૪° સેન્ટિગ્રેડ વચ્ચે સ્ટોર કરીને, તરત જ રેફ્રિજરેટેડ વાનમાં ભરીને મુંબઈ, બેંગ્લોર મોકલવી પડે. ગામડાનો ખેડૂત આ રીતનું ઇન્વેસ્ટમેન્ટ કરી જ ન શકે. વળી મારી પાસે જર્મનીનું ‘વૅક્યુમ-પેકિંગ’ મશીન છે. આખા ભારતની ‘સબ-વે’ (Subway) સૅન્ડવિચમાં મારી જ લૅટિસ વપરાય છે. આજે અમારી લૅટિસના સૌથી મોટા ઘરાક તેઓ છે. અમારી લૅટિસ સાત દિવસ સુધી તાજી રહે છે.”

અમે હવે સમરના પેકિંગ-પ્લાન્ટમાં છીએ. કેપ, રબરનાં મોજાં, મોઢે માસ્ક અને પગમાં બૂટ-મોજાં પહેરેલા અનેક કામદારો લૅટિસનું પેકિંગ કરી રહ્યા છે. ક્યાંય ઈયળ કે માટી દેખાતી નથી.”

સમર હવે સૌથી અગત્યની વાત કરે છે... “દર મહિને ફક્ત ‘મૅકડોનાલ્ડ’નો ૩૦ ટન (૬૦૦ કિલો)નો ઑર્ડર હોય છે !! ઑબેરોયનો દરરોજનો ૫ કિલો ! અને આવા તો અમારા ૧૬૦ કોર્પોરેટ ક્લાયન્ટ્સ છે !! કંપની દર વર્ષ ૨૫%ના દરે પ્રગતિ સાધી રહી છે ! ભારત દેશના યુવાવર્ગની નાડ પારખીને જે પણ વ્યક્તિ ધંધો કરશે તે ચાલશે જ. યુવાનોનો ટેસ્ટ બદલાઈ રહ્યો છે. લોકો વિદેશપ્રવાસમાં નવી-નવી વાનગીઓ ચાખે છે અને પછી એ સ્વાદ તેમને દાઢે વળગે છે. દસ વર્ષ પહેલાં મુંબઈના ક્રાફર્ડ માર્કેટમાં ફક્ત ૪ દુકાનમાં આવાં ‘ઍક્ઝોટિક વૅજીટેબલ્સ’ મળતાં હતાં. આજે એ માર્કેટની ૪૦ દુકાનોમાં આવાં શાક મળે છે.”

“પણ સમર, આ તો ભયંકર સ્પર્ધાત્મક બજાર થઈ ગયું !”

“ના, એવું નથી. અમારી દુકાનમાં તો ફક્ત અમારાં શાક જ મળે છે. કોઈપણ વચેટિયા વગર ! તેથી રૂ. ૧૦૦ કિલો જે શાક વેચાય તેના ૮૦% કમાણી ‘ત્રિક્યા’ને જ થાય. અને, આ સંપૂર્ણપણે ટૅક્સ-ફ્રી કમાણી છે એ ભૂલશો નહીં ! (ખેતીની કમાણી ટૅક્સ-ફ્રી ગણાય છે.) જુઓ, મારા જેવા

પૈસાદાર ખેડૂતોને આવી કરરાહતો ન જ મળવી જોઈએ તેવું હું સ્પષ્ટપણે માનું છું, પણ શું થાય ? આપણા દેશના કાયદા જ એવા છે. ટકેશેર ભાજી, ટકેશેર ખાજાં...

આટલી બધી કમાણી હોવા છતાં હું સાવ સાદાઈથી રહું છું, જાહેરમાં ખાસ દેખાતો નથી કે પહોળો થતો નથી તેનું પણ કારણ છે. અમારા એક ફાર્મ પર 'ટપોરી' પ્રૉબ્લેમ થયો હતો. સ્થાનિક લોકો ફાર્મમાં ઘૂસી ગયા અને તાયફા માંડ્યા... "તમે અમારા ગામના લોકોને જ નોકરીઓ આપો, નહીં તો..."

હું તો ગભરાઈ ગયો. મેં તત્કાળ મારી હૅડ-ઑફિસ 'ઇન્દુરી' નામના ગામથી ખસેડીને 'ભાભીધાલ'માં કરી. આ ગામ 'બેબીડૉલ' તરીકે ઓળખાય છે. અહીંની જમીન ખરીદવાને બદલે મેં ગામના દાદા પાસે ભાડાપટ્ટે લીધી છે. શાંતિ જાળવવાનો કોન્ટ્રેક પણ તેનો ! ૧૯૯૭માં તાલેગાંવ પાસે અમારી ૫૫ એકર જમીન હતી. આજે મારી પાસે સાત ફાર્મ અને ૨૨૫ એકર જમીન છે. મોટાભાગની પૂનાની આસપાસ અને ૧૨ એકર ઉટીમાં તથા ૨૨ એકર કોંકણમાં. કોંકણમાં વિષુવવૃત્તિય આબોહવામાં ઊગે તેવાં ફળો-શાક ઉગાડીએ છીએ તથા ઉટીમાં ઠંડી આબોહવામાં ઊગી શકે તેવાં ફળ-શાક !"

"સમર, આટલું મોટું પાકોનું તથા ભૌગોલિક વૈવિધ્ય તમે સંભાળી કેમ શકો છો ?" હું તો સાંભળીને જ આભી થઈ ગઈ છું.

વિશ્વાસુ માણસો અને પદ્ધતિસરની કાર્યપ્રણાલીના સમન્વયથી. મારો સેનાપતિ 'હરિ માંજે ગોવડા' છે. હું તેર વર્ષનો હતો અને ડૅડીની આંગળીએ ફાર્મ પર આવતો ત્યારથી એને ઓળખું છું. એને ફક્ત કન્નડ ભાષા આવડતી. એક જ વર્ષમાં હિન્દી, મરાઠી અને ઈંગ્લિશ શીખી ગયો. આખી કંપનીનું સમગ્ર ઍડિમિનિસ્ટ્રેશન એ જ સંભાળે છે. પેલા લુચ્ચા કિશોરને કાઢ્યો, એ દિવસથી જ હરિનું હીર પરખાયું. આજે તો ઍગ્રિકલ્ચર કૉલેજના બે ગ્રૅજ્યુએટ્સ તો એના આસિસ્ટન્ટ છે. સત્યવાન પવાર અને રવિ વાઘ. પવાર આઠ વર્ષથી ત્રિક્યામાં છે અને રવિને તો આજ-કાલ કરતાં ચૌદ વર્ષ થયાં !

આ ત્રણ જણે થઈને સાતેય ફાર્મનો હવાલો એવો સંભાળી લીધો છે, કે હું નિવૃત્ત થઈ જાઉં તો ય ચાલે ! (સમર હસી પડે છે.) મારી જરૂર ફક્ત પ્લાનિંગ અને માર્કેટિંગમાં જ છે. ગયા વર્ષે અમે ૬.૫ કરોડનું ટર્નઑવર કર્યું. (૪૦% ફક્ત લૅટિસ અને બ્રોકોલીના વેચાણથી મળે છે.) મુંબઈની માર્કેટિંગ ઑફિસમાં પાંત્રીસનો સ્ટાફ છે અને ફાર્મસ પર ૨૪૦નો. અત્યારે ખેતમજૂરોની પ્રતિદિન કમાણી ૧૨૦/- છે. આટલું તો મિનીમમ ચૂકવવું જ પડે. મોટાભાગની કંપનીઓ મજૂરીમાં કાપ મૂકે છે, પરંતુ ત્રિક્યામાં અમે ક્યારેય કાપકૂપમાં નથી માનતા. પૈસા માટે મેં ધંધો કર્યો જ નથી."

હાસ્તો, સમરને પૈસાની પડી ક્યાંથી હોય ? પત્ની માટે તેમણે હીરાનો હાર કે બાળકો માટે ડિઝનીલેન્ડની ટિકિટ નથી ખરીદવાની... હું મનોમન વિચારું છું.

બ્રૉકોલી ઉગાડીને પહેલી વાર મારા ડૅડી જ્યારે ક્રાફડ માર્કેટના શાકવાળાઓ પાસે લઈ ગયા, ત્યારે જથ્થાબંધ શાકના વેપારીઓ હસવા લાગ્યા ! ડૅડીને કહે, "યે તો સડા હુઆ 'ફૂલગોબી' હૈ." ફુલાવરના ભાવેય કોઈ બ્રૉકોલી ખરીદવા તૈયાર ન હતા !

સમર મારા વિચારોનું સમર્થન કરે છે : "સત્તર વર્ષનો હતો ત્યારથી જ મેં અપરિણીત રહેવાનું તથા એકલા રહેવાનું નક્કી કરી દીધું હતું. મને એ પ્રકારની જવાબદારીની એલર્જી છે. તેથી જ મને બચતની કે વારસો મૂકી જવાની ચિંતા નથી. ખરીદી તો હું ફક્ત જમીનોની જ કરું છું. દર વર્ષે ફાર્મ ખરીદું. મને આજે ય નવું-નવું શીખવું, પ્રયોગો કરવા ખૂબ ગમે છે.

લોકો મારી પાછળ બોલે છે ય ખરા... અરે, યે તો તરકારી બેચતા હૈ... પણ સાચું કહું, આ સર્વશ્રેષ્ઠ ધંધો છે. હા, તમે એરકંડિશન્ડ ઑફિસને બદલે માટીમાં રગદોળાઓ. ચપચપ અંગ્રેજી બોલતી ફાંકડી લલનાઓને બદલે તમારી આસપાસ ભોળી, ગ્રામ્ય કન્યાઓ કોંકણીમાં બોલતી ફરે. પરંતુ, મને એ ધરતીમાંથી જ આ દેશની પ્રજાની ઝિંદાદિલીની મહેક માણવા મળી છે.

મારા પર એક આક્ષેપ છે કે હું ખાસ 'ઍમ્બિશિયસ' નથી. અંબુજાવાળા સેખસરિયા અંકલ ઘણીવાર પૂછે છે, "સમર ત્રિક્યાને ૭માંથી ૩૫ કરોડ નથી લઈ જવી ?" પરંતુ હું શું કહું ? મારી પાસે કોઈ જવાબ નથી. મારે બહુ ભાર લેવો નથી. ઝાઝી જફા કોને માટે કરવી ? ૨૦૦૭માં અમે શાકભાજીનું પ્રોસેસિંગ અને કૅનિંગ પણ શરૂ કર્યું છે. કાંદાનું અથાણું, પિત્ઝાનું મરચું (પૅપ્રિકા), હૅલેપિનો પેપર્સ (ખૂબ તીખાં મરચાં) વગેરે આઇટેમ્સ 'ત્રિક્યા' બ્રાન્ડ હેઠળ વેચાય છે.

ઘણા રોકાણકારોને હવે આ ધંધામાં રસ જાગ્યો છે. એક જણ ૩૦ કરોડ રોકવા માંગે છે. મને કહે, "બધું જ જોખમ મારું. તું પૈસા લઈ જા અને ધંધાનો વિકાસ કર... બીએ છે કોનાથી ?"

પણ હું આવા 'તગડા' રોકાણકારોથી જ ડરું છું. આ મારી જિંદગી છે, ફાવે તેમ જીવવાનો મને હક્ક છે. રોકાણકારને તો ફક્ત નફામાં રસ હોય. મને મારા માણસોના ભલામાં રસ છે. વળી આ કોઈ ફૅક્ટરી નથી, કે દર વર્ષે નફો બેવડાય. દસ જાતનાં બી નાંખું, ત્યારે બે જાત ફળે !

અમે રિસર્ચ-ડૅવલપમેન્ટ ખાતે પણ એક પ્લોટ રાખ્યો છે. અહીં ફક્ત નવા અખતરા કરવામાં આવે છે. હમણાંથી મને ફળો ઉગાડવામાં રસ પડ્યો છે. જો રશ્મિ, આ સીતાફળ ચાખી જો !'

સમર મારા હાથમાં સક્કરટેટીની સાઇઝનું સીતાફળ આપતાં બોલી ઊઠે છે... અંદર ખાસ બીયા જ નથી. હું તો નવાઈ જ પામી જાઉં છું !

"રશ્મિ, હમણાં હું હવાઈ જઈ આવ્યો. "થામ હાર્ટ' નામનાં ફળોની ખેતી શીખી આવ્યો. હવે ઉનાળામાં ઇક્વેડોર જવાનો છું. ત્યાંના એક ખેડૂત સાથે જ રહેવાનો છું."

સમરના અવાજમાં ભારોભાર ઉત્સાહ છલકાય છે. એ ઉત્સાહમાં નવી તકરૂપી બીજ છે. એમાંથી મહેનત દ્વારા ફળ ઊગશે જ એની મને શ્રદ્ધા છે.

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

તમે શહેરમાં જન્મેલા છો ? ખેતી કરવાનો શોખ છે ? જોજો, એકદમ કુદી ન પડતા. આ ધંધામાં રાતોરાત લખપતિ ન થવાય. શરૂઆતનાં બે વર્ષ તો શીખવવામાં જ જશે. અણધાર્યા પ્રૉબ્લેમ્સ નડશે.

ખેતીમાં પણ પાર વગરનું વૈવિધ્ય છે. તમારે શોધવું પડશે કે તમને ફળ-ફૂલ-અનાજ કે શાકની ખેતીનો શોખ છે ! સો એકરના ફાર્મમાં આફૂસ કેરી ઉગાડી દો તો મળતર મળે, ધંધો ય સારો ગણાય, પરંતુ એમાં જબ્બર સ્પર્ધા છે. વળી એમાં કોઈ પડકાર કે સંઘર્ષ નથી. મને તો સંઘર્ષ ઝીલવામાં, નવું-નવું કરવામાં જ મજા પડે છે.

અને આ ખેતીના ધંધામાં - ‘વાવો તેવું લણો, ને કરો તેવું પામો’ - એ કહેવત સો ટકા લાગુ પડે છે. જો કે, જિંદગીમાં ય લાગુ પડે જ છે, ને ! તેથી જ બીજ સારાં વાવો...

જુબાન

કલાકારો પોતાની કલાની અભિવ્યક્તિ માટે સબળ પ્લૅટફૉર્મની શોધમાં હોય છે. જ્યારે આવી તક ન મળે, ત્યારે તેઓ ખુદ જ પ્લૅટફૉર્મ સર્જી લે છે. ‘આર્ટિસ્ટ’ પોતે જ ‘ઑન્ટરપ્રિન્યૉર’ બની જાય છે. ‘વૉન્ટેડ’ ફિલ્મનો સલમાન ખાનનો ડાયલોગ છે ને, કે “એક બાર જો મૈંને કમિટમૅન્ટ કર દી, તો ફિર મૈં અપને આપકી ભી નહીં સુનતા.” આને કહેવાય ‘જબાન’.



વાર્તા રે વાર્તા ભાભા ઢોર ચારતા

અભિજીત બાંસોડ

સ્ટુડિયો એ.બી.ડી.

એન.આઇ.ડી. (N.I.D.) માં ભણતા અભિજીતને એક બાબતે હંમેશ આશ્ચાર્ય થતું – આપણા દેશી ડિઝાઇનરોને પશ્ચિમી ડિઝાઇનરોનું શા માટે આટલું પ્રબળ આકર્ષણ હોય છે ? તેમણે ફક્ત ભારતીય ડિઝાઈનથી પ્રેરણા પામીને 'ટાઈટન'ના 'રાગ' અને 'હેરિટેજ' કલેક્શનની ઘડિયાળો સર્જી ! હવે તેઓ પોતાની આગવી 'પ્રોડક્ટ ડિઝાઈન' કંપની ચલાવે છે.

અભિજીત બાંસોડની ઑફિસમાં જઈને મારે તેમનો ઈન્ટરવ્યૂ લેવાનો છે. તેમના સરનામાનો ઇ-મેલ જોઈને હું આશ્ચર્ય પામું છું.

લૅક-વ્યૂ ફાર્મ, વ્હાઈટ ફિલ્ડ નજીક, જૂનો ઍરપોર્ટ રોડ, બેંગ્લોર, બેંગ્લોરના નવા ઍરપોર્ટથી બે કલાક ટ્રાફિક ખૂંદતી હું એક શાંતિના સરોવરમાં જાણે પહોંચી છું. કુદરતી વાતાવરણ, પ્રાણવાયુથી ભરપૂર ચોખ્ખી હવા અને ખૂબ બધો પ્રકાશ ! મારી સામે ઊભા છે એક સરળ ડિઝાઇનર... અભિજીત.

“રશ્મિ, તારી ઘડિયાળ બતાવ તો ! જો ‘રાગા’ છે ને !” તે ખુશ થઈને બોલી ઊઠે છે.

ઘડિયાળના ડિઝાઈનર પોતે એક અજાણી વ્યક્તિના હાથ પર પોતાનું સર્જન જોઈને નાના બાળકની જેમ આનંદિત થઈ જાય છે !

હું પણ તેમને કહું છું : “આ ઘડિયાળ મારી ફેવરિટ છે. વળી, બ્રેસલેટ સ્ટાઈલની હોવાથી બીજો દાગીનો પહેરવાની મારે જરૂર નથી પડતી.”

અભિજીત હસી પડે છે. આ વાક્ય તેમણે અસંખ્ય વાર સાંભળ્યું છે. સાંભળ્યું જ હોય ને ! ‘ટાઈટન’ કંપનીએ અસંખ્ય ભારતીય ડિઝાઇનો આપીને, જાહેરખબરના અતિશય મારાથી નહીં પરંતુ ગ્રાહકનું દિલ લલચાઈ જાય તેવી ડિઝાઈન્સ બનાવીને તેમણે ‘પ્રોડક્ટ ડિઝાઇન’ના મૂળભૂત વિચારમાં જ પરિવર્તન લાવી દીધું છે.

અભિજીતની કથા એક એવી વ્યક્તિની ગાથા છે, કે પોતાની આવડત પર મુસ્તાક રહીને ધીરજપૂર્વક ખંતથી એ દિશામાં ટકી રહે છે.

બિઝનેસ મૅનેજર્સ અને કલાકારો એકમેકના પૂરક બનીને અર્થવ્યવસ્થાનો નવો સુમધુર રાગ જરૂર છેડી શકે.

વાર્તા રે વાર્તા ભાભા ઢોર ચારતા

અભિજીત બસોડ

સ્ટુડિયો એ.બી.ડી.

અભિજીતનો જન્મ અને ઉછેર નાગપુરમાં થયો હતો. ક્લાસમાં પ્રથમ આવવાનું કુટુંબ તરફથી કોઈ દબાણ ન હતું. "મારા ક્લાસમાં ૮૦ વિદ્યાર્થીઓ હતા. આપણો તો ૫૦ પછી જ નંબર આવતો, તેથી જ હું ભાર વગરનું ભણતર ભણી શક્યો. જે કરવું હોય તે કરવાની હંમેશાં છૂટ હતી.

અમારા ઘરની નજીક એક તળાવ અને થોડાં અંગ્રેજ સમયનાં ખંડેરો હતાં. હું અને મારો ભાઈ આખો ઉનાળો એ તળાવમાં ધુબાકા મારતા ને થાકતા ત્યારે મગરની જેમ તડકે તપતા. ઘરમાં તો અમારો ટાંટિયો ટકતો જ નહીં.

મા-બાપુ ગવર્નમેન્ટ સર્વિસ કરે. મા એમ્પ્લોયમેન્ટ વિભાગમાં ને બાપુ કમિશનરની ઑફિસમાં. અમે આખો દિવસ નવરા અને એકલા જ હોઈએ તેથી માએ ઍલિમેન્ટ્રી (ડ્રૉઈંગ)ની પરીક્ષા માટે મારું ફૉર્મ ભરાવ્યું. હું તો ફેઇલ થયો. મા કહે, 'તું તો ડ્રૉઇંગમાં ય કાંઈ ઉકાળે તેવો લાગતો નથી.' વળી નાગપુરના મિડકક્લાસ છોકરાઓ કારકિર્દી તરીકે 'ડિઝાઇનિંગ' ક્યારેય ન પસંદ કરે. એ તો ડૉક્ટર, એન્જિનિયર કે IASમાં જ જાય !

જોકે દસમા ધોરણ પછી હું ભણવામાં થોડો સિરીયસ થયો પણ ખરો. કરાડની ગવર્નમેન્ટ એન્જિનિયરિંગ કૉલેજમાં મને ઍડમિશન પણ મળી ગયું. પરંતુ મને મિકેનિકલ એન્જિનિયરિંગ કરતાં પહેલેથી જ ડિઝાઇનિંગમાં રસ પડતો. હું પોસ્ટર્સ, કમ્પ્યૂટર ગેઈમ્સના ઈન્ટરફેસ વગેરે બનાવતો. મને IIT મુંબઈના ઈન્ડસ્ટ્રિયલ ડિઝાઈન સેન્ટર તથા અમદાવાદના નેશનલ ઈન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફ ડિઝાઇન (N.I.D.) બંને સંસ્થાઓમાં એડમિશન મળી ગયું.

IITના IDCમાં તો મને માસિક સ્ટાઈપેન્ડ પણ મળવાનું હતું. પરંતુ NID જોયા પછી હું ત્યાંથી બહાર જઈ ન શક્યો. હું કૅમ્પસના જ પ્રેમમાં પડી ગયો. મારી એન્જિનિયરિંગની છેલ્લી પરીક્ષાના દિવસે જ મેં અભ્યાસ માટે લૉન મેળવી અને હું અમદાવાદના પાલડી વિસ્તારમાં આવેલા NID માં પહોંચ્યો.

આ સંસ્થામાં ભણવું એ પણ એક લ્હાવો છે. નવું શીખવાય મળે અને જે ખોટું શીખ્યા હો તેને ભૂલતાં પણ શિખાય. પ્રોજેક્ટ ડિઝાઈનનો પાયો અહીં નંખાયો તેમ કહું તો તેમાં અતિશયોક્તિ નહીં થાય. પ્રેઝન્ટેશન, સ્કેચિંગ વગેરે હું ત્રેવીસમે વર્ષે પહેલી વાર શીખ્યો. અહીંના વાતાવરણમાં હું ગોઠવાઈ શકતો ન હતો. વાતાવરણ સંપૂર્ણપણે પાશ્ચાત્ય ! હું ખાસ્સો ગામડિયો , દેહાતી ! મારે માટે અહીંના વાતાવરણમાં ગોઠવાવું એ પણ સંઘર્ષનો એક ભાગ હતો.

બીજી એક ચીજ મેં એ નોંધી, કે અહીં ભારતના 'આમ-આદમી'ની તદ્દન અવગણના થતી. આ લોકોને પોતાની એક આગવી સૃષ્ટિ હતી. અહીં વળી માર્કેટિંગને ડિઝાઈનિંગના દુશ્મન તરીકે જોવામાં આવતું. મારાથી આગળની બેચના વિદ્યાર્થીઓ મને કહેતા, 'કંપનીઓમાં નોકરી કરીશ ત્યારે તને ખબર પડશે ! રોજેરોજ માર્કેટિંગવાળાને મસ્કા મારવા પડશે. તેમની સાથે ઝઘડવું ય

પડશે.'

અહીં 'વસ્તુ' અને 'બ્રાન્ડ'ને અલગ નજરિયાથી જોવામાં આવતાં. મેં તો મારા 'દેશી' મગજનો આઈડિયા વાપરીને તદ્દન કુદરતી મટિરિયલમાંથી થોડી ચીજવસ્તુઓ બનાવી. ભારતીય હસ્તકલાને ફક્ત 'ક્રાફ્ટ'માં ખપાવીને રસ્તા પર સસ્તામાં વેચવા કરતાં તેને આંતરરાષ્ટ્રીય બજારનો લાભ અપાવવામાં જ મને રસ હતો. આપણી કલા વાપરીને આપણે સૉફિસ્ટીકેટેડ આઈટમ કેમ ન બનાવી શકીએ ?

NIDના એ વર્ષોમાં મને ઘણા વિષયો શીખવા મળ્યા. ટેક્સટાઈલ, ગ્રાફિક ડિઝાઈન, ઍનિમેશન, વીડિયો, સિરામિક... જોઈને ય ઘણું શિખાય તેમ હતું પરંતુ હું તો ટેક્સટાઈલના વિદ્યાર્થીની રંગો માટે મદદ લેતો, પ્રોડક્ટની ડિઝાઈન પછી તે ને આખરી ઓપ આપવા ગ્રાફિક્સવાળાને પૂછતો, ઍનિમેશનવાળાનું ય માથું ખાઈ જતો.

જુઓ, કોઈ પણ વિચારને સ્વીકૃતિ મળતાં વખત તો લાગે જ. પણ હું રાહ જોવા તૈયાર છું. કલાકાર તરીકે હું ઘણું બધું 'વિઝ્યુઅલાઈઝ' કરી શકું છું. મનના દર્પણમાં જોવાના પૈસા થોડા થાય ? બેસું, વિચારું, સ્કેચ દોરી રાખું...

સહકારથી કામ કરીને પણ આગવાપણું ટકાવી શકાય - તે હું શીખ્યો.

મારામાં 'કાંઈક જુદું' કરવાનો કીડો સળવળ્યા કરતો. મારા ડિપ્લોમા પ્રોજેક્ટ માટે મેં 'બજાજ' કંપનીનો સંપર્ક કર્યો. ઑટોરિક્ષાના મશીન પર સસ્તી 'પ્રજાકીય' કાર બનાવી શકાય ખરી ? જોકે, કંપનીએ બિલકુલ રસ ન દાખવ્યો.

જે થાય તે સારા માટે ! ઑટો ઈન્ડસ્ટ્રીમાં નવી ડિઝાઈન ગોકળગાય ગતિએ થાય. સ્વીકૃતિ મળતાં બીજાં ૭-૮ વર્ષ નીકળી જાય. મેં તો 'ટાઈટન' કંપનીની વૉલક્લોક પર કામ શરૂ કરી દીધું. આંધ્રપ્રદેશમાં 'એટિર્કાપકા' નામની કલા હજીએ જીવંત છે. તમે લેકર કલર્સ મારેલાં બાળકોને રમવાનાં સુંદર, રંગબેરંગી લાકડાનાં રમકડાં જોયાં જ હશે. આંધ્રપ્રદેશમાં આ નામનું એક ગામ છે, જ્યાં આજેય એ બને છે. હું ત્યાં પહોંચી ગયો. કલાકારો સાથે રહ્યો. તેઓ શાકભાજી-ફળ-ફૂલમાંથી કેવા સુંદર રંગો બનાવતા હતા ! આ કલાને બીજી કોઈ રીતે વૈશ્વિક ધોરણે ન લઈ જવાય ?!

સુંદર ચીજને ઘરના એક ખૂણામાં ગોઠવીને ધૂળ ખાવા દેવી, એ એક બાબત છે ને તેનું ફૅક્ટરીમાં ઉત્પાદન કરીને, ઘેર-ઘેર પહોંચાડીને અસંખ્ય લોકોને રોજી-રોટી અપાવવી એ બીજી ! મારે માટે આ જ એક પડકાર હતો.

અંતે મેં આ ડિઝાઈનમાંથી પ્રેરણા લઈને એક મૉડલ બનાવ્યું. મારા ડિપ્લોમા પ્રોજેક્ટને 'ઈન્ટરનેશનલ ડિઝાઇન કૉમ્પિટિશન'માં દ્વિતીય ઇનામ મળ્યું. એટલું જ નહીં, આ ફક્ત શૉ-પીસ ન રહ્યો. 'ટાઇટને' આવી ૪,૦૦૦ ભીંત-ઘડિયાળો વેચી. કંપનીએ મને ૧૯૯૮માં કાયમી નોકરીની ઑફર કરી.

એ સમયે કંપનીમાં પાંચ પ્રોડક્ટ ડિઝાઈનર્સ હતા. એ બધાં માખીઓ મારતા'તા એ જુદી વાત છે ! પુરુષોની ઘડિયાળો એટલે સ્વીસ ઘડિયાળોની આબેહુબ નકલ અને સ્ત્રીઓ માટેની ઘડિયાળો એટલે એ જ ઘડિયાળોનું બાળસ્વરૂપ ! એમને ભાગે ખાસ કાંઈ કરવાનું હતું જ નહીં. બધાં કંટાળી ગયા હતાં. કંપની ફક્ત માર્કેટિંગથી ચાલતી. ડિઝાઈનિંગ તો ઠીક મારા ભૈ !

મારે તો સૌથી પહેલા ઘડિયાળની આંટીઘૂંટી શીખવાની હતી. આ ખૂબ નાનું મશીન છે. વળી શરીર પર પહેરાય છે એટલે પસંદગીનો ખાસ્સો અવકાશ રહે. ૨૦૦૨ સુધી તો હું આ બધું શીખ્યો. ૨૦૦૨માં મેં 'હેરિટેજ' કલેક્શન ડિઝાઇન કર્યું. આ આખુંય કલેક્શન ભારતના વિવિધ યુગના આર્કિટેક્ચર પર આધારિત છે. આ ડિઝાઈનો પર આપણા ઇતિહાસનો જબરદસ્ત પ્રભાવ છે. મંડાલા, બુદ્ધ, અશોક રાજાનો સમય, રાજપૂતાના-ઇસ્લામિક મિશ્રિત અને છેલ્લે બ્રિટિશ યુગ !

આ ડિઝાઈન્સ એટલે એક યુવાન કલાકારનું સાકાર થયેલું સ્વપ્ન. માર્કેટિંગની જરૂરિયાત મુજબની બીબાંઢાળ ચીજ નહીં, પરંતુ ભારતના ઈતિહાસની વાર્તાઓ !

માર્કેટિંગ ટીમ પણ ઓછા બજેટમાં કામ કરવા તૈયાર થઈ, કેમ કે ડિઝાઈનમાં દમ હતો. કરોડને બદલે ૨૦-૨૫ લાખના બજેટમાં આ ઘડિયાળો ચૂંટેલા ગ્રાહકો સમક્ષ મૂકવાનું નક્કી થયું. 'મ્યુઝિક ટુડે'ના સાથથી તૌફિક કુરેશીના સંગીત સાથે દરેક ઘડિયાળને આગવું સંગીત આપવામાં આવ્યું. વિવેચકોએ શો પણ વખાણ્યો, ઘડિયાળો પણ વખણાઈ અને વેચાઈ.

'હેરિટેજ' કલેક્શનથી મારા જીવનમાં તો બદલાવ આવ્યો જ, પરંતુ 'ટાઈટન' કંપનીમાં પ્રાણ ફૂંકાયો. ઘરાકને દુકાનનાં પગથિયાં ચડતો કરવા માટે ફક્ત માર્કેટિંગ નહીં, સારી ડિઝાઈન પણ જરૂરી છે, તે કંપનીને સમજાયું. ત્યારબાદ ભારતીય સ્ત્રીઓને લક્ષમાં રાખીને 'રાગા' કલેક્શન બનાવવામાં આવ્યું.

ભારતની ઘરેણાંની ઉત્કૃષ્ઠ ડિઝાઈન્સને અમે 'રાગા'ની ઘડિયાળોમાં વણી લીધી. વિશ્વભરમાં આ પ્રકારની આ અનોખી બ્રાન્ડ છે. બંગડી અને બ્રેસલેટના ઘાટની ઘડિયાળો અમે સ્ત્રીઓના નાજુક હાથ પર શોભતી કરી. સ્ત્રીઓની ઘડિયાળોમાં ચામડાંના બેડોળ પટ્ટાની બાદબાકી કરીને હીરા, મોતી, રત્નો તથા વિવિધ રંગસભર ઘડિયાળો અમે બજારમાં મૂકી. સાડી, સલવાર-કુર્તા જેવા ભારતીય પોષાકો સાથે શોભી ઊઠે, છતાંય આછકલાઈ ન લાગે તેવી ડિઝાઈન્સ અમે બનાવી.

આવડતને હું ઝાઝું મહત્ત્વ નથી આપતો. મહેનત કરો તો કામ આવડી જાય, પરંતુ વિચારસરણી કેળવવાનું કામ ખૂબ અઘરું છે.

એ પછી 'ડિજિટલ લાઈફ'થી પ્રેરિત થઈને અમે 'બ્લેક' નામનું કલેક્શન વિકસાવ્યું. અત્યંત મોભાદાર અને ઉચ્ચ ગુણવત્તા ધરાવતી 'ક્લાસી' ઘડિયાળો !

જોકે, આ બધું જ કામ માર્કેટિંગ વિભાગના સાથ-સહકારથી જ થતું. માર્કેટિંગવાળા ઘડિયાળો કોને અને ક્યાં વેચવા ઈચ્છે છે તે અમે સૌથી પહેલાં સમજતા. એ પછી ડિઝાઈન બનતી, એ પછી એ ડિઝાઈન વેચવા માટે એની આસપાસ વાર્તાની ગૂંથણી કરવામાં આવતી. એ વાર્તાને કારણે ઘડિયાળ ખરીદનાર માટે એ ફક્ત ચીજવસ્તુ નહીં, એક અનુભવ બનતો.

મોટા ભાગની કંપનીઓમાં ડિઝાઈન કરનાર સ્ટાફને અસંખ્ય ડ્રૉઈંગ્ઝ આપવાનું કહેવામાં આવે છે. અમને ચાર ડિઝાઈન આપવાનું કહે, તો અમે ફક્ત પાંચ જ આપીએ છીએ. મારામાં એટલો આત્મવિશ્વાસ છે. એક વાર ડિઝાઈન પસંદ થાય, એટલે જાહેરાતની એજન્સીને કામ સોંપી દેવામાં આવે. ફૅક્ટરીમાંથી ઘડિયાળ બહાર આવે, ત્યારે તો જાહેરાતનું બધું જ મટિરિયલ તૈયાર હોય.

એ પછી ફાસ્ટટ્રેક નામની યુવાનોને ગમી જાય તેવી શ્રેણી અમે બનાવી. એમાંય એમ.ટીવીના 'મસાલા' શૉ જેવી પૂર્વ અને પશ્ચિમના મિશ્રણ જેવી શ્રેણી વિકસાવવામાં આવી. બીજી તરફ 'નેબ્યુલા' નામની અત્યંત મોંઘી શ્રેણી પણ બનાવવામાં આવી.

ઘડિયાળોમાં સોનું અને હીરા જડી દો એટલે વેચાઈ ન જાય. તમારે એ ચીજને અર્થ બક્ષવો પડે. ખરીદનારના લાગણીતંત્ર સાથે વસ્તુનું જોડાણ થાય તેવી વાત કરવી પડે. નેબ્યુલા કલેક્શનની ડિઝાઈન માટે જાણીતા કૅલિગ્રાફર 'અચ્યુત પાલવ'ની પણ મદદ લેવામાં આવી.

'હેરિટેજ' કલેક્શન ચાલવાનું મુખ્ય કારણ એ હતું, કે આપણા દેશમાં આવી ચીજની એ સમયે જરૂરિયાત હતી. India was shining . બૉલિવુડ, કરી, અરૂંધતિ રૉય... 'દેશી' ગણાતી બધી જ ચીજો પ્રત્યે દુનિયા આકર્ષાઈ હતી. 'દેશી' હવે ' cool ' બની ગયું હતું.

ઘરમાં તો આપણે તદ્દન ભારતીય ઢબે રહેતા હોઈએ છીએ, પરંતુ બહારની દુનિયામાં પાશ્ચાત્ય હોવાનો આંચળો ઓઢી લઈએ છીએ. તેથી જ 'કૉર્પોરેટ કલેક્શન' માટે અમારે ઘડિયાળમાં 'રોમન' આંકડા મૂકવા પડે છે.

ડિઝાઈન બનાવવાની પ્રેરણા ક્યાંથી, કેવી રીતે મળે ? તેને માટે એકાકાર થવું પડે. કુદરત સાથે, સ્થળ સાથે, રંગો સાથે ! જેમ કે 'હેરિટેજ' કલેક્શન માટે મેં જયપુરના હવામહેલનો ઝરોખો આત્મસાત કર્યો હતો. 'રાગા'ના ચૉકલેટ કલેક્શન માટે મેં અસંખ્ય ચૉકલેટ ફૅક્ટરીઝ, દુકાનો, રૂમ્સની મુલાકાતો લીધી હતી. કંપની પણ મશીનરીમાં કરોડો રૂપિયાનું રોકાણ કરતી હોય છે, તેથી ફૅક્ટરીમાં જઈને એ મશીનરીનો મહત્તમ ઉપયોગ થાય તેવી ઉત્કૃષ્ટ ઘડિયાળો બનાવવાની રીત અમારે પણ શીખવી પડે છે."

"એટલે કે, અભિજીત, તમે પોતે જ ફૅક્ટરી માલિક તરીકે કે આંતરિક ઉદ્યોગ-સાહસિક તરીકે કામ કરો છો ?" મેં પૂછ્યું.

"હાસ્તો ! ડ્રૉઈંગ દોરી આપીએ એટલે કામ પતી નથી જતું. સ્વપ્નથી સત્ય સુધીનો - ડ્રીમ ટુ રિયાલિટીનો આખો માર્ગ ખેડવો પડે છે."

'ટાઈટન' કંપનીએ પણ અભિજીતની આ મહેનતનો કાંઈક અલગ રીતે બદલો વાળ્યો છે. 'હેરિટેજ' શ્રેણીની દરેક ઘડિયાળની પાછળ 'અભિજીત'નું નામ કોરેલું છે.

"આ કંપનીને મારી શક્તિમાં અનન્ય વિશ્વાસ છે. તેમણે મને મારું આગવું વ્યક્તિત્વ જાળવી રાખીને અન્ય કંપનીઓ માટે, કે મારી ઇચ્છા મુજબ કામ કરવાની (ફ્રિલાન્સિંગની) છૂટ આપી છે. મેં ઘરવપરાશની ઉપયોગી ચીજો પણ બનાવી છે. તેમાંય વાર્તાઓ બનાવીને વેચાણ વધારવાનો પ્રયત્ન કર્યો છે."

અભિજીતે બેંગ્લોર, ચેન્નાઈ અને દિલ્હીમાં પોતાનાં પ્રદર્શનો પણ કર્યાં છે પરંતુ 'ટાઈટન' સાથે છેડો ફાડ્યા વગર. જોકે 'ટાઇટન' સાથેના સંબંધનો તેમને કોઈ રંજ નથી.

"મોટી કંપનીઓની ચીજવસ્તુઓ જ આમઆદમી સુધી બહોળી સંખ્યામાં પહોંચી શકે. એક અદના ડિઝાઈનર તરીકે હું લાખો લોકો સુધી કદાચ ક્યારેય ન પહોંચી શક્યો હોત !" અભિજીત નમ્રતાથી કહે છે.

"તો વળી દસ વર્ષે તમે કેમ ટાઈટન છોડો છો ?" મેં પૂછ્યું.

"પ્લાસ્ટિકથી પ્લેટિનમ સુધીની ઘડિયાળો પર મેં કામ કરી લીધું. ધરાઈ ગયો છું. જોકે મૅનેજમૅન્ટ ના કહેવાથી, નવી ટીમને તૈયાર કરવા માટે વધુ એક વર્ષ કંપનીમાં ખેંચી કાઢ્યું. ઑક્ટોબર ૨૦૦૮માં ટાઈટનને વિધિવત અલવિદા કહી, આઠ ડિઝાઈનર્સની ટીમને તૈયાર કરી, અભિજીત બાંસોડ ડિઝાઈન્સ (ABD) અથવા 'સ્ટડિયો એ.બી.ડી.' નામની પ્રોડક્ટ ડિઝાઈન કંપની ચાલુ કરી.

એક જ વર્ષના ટૂંકા ગાળામાં એ.બી.ડી. એ બી.પી.એલ. કંપની માટે એક સુંદર ટેબલ-લૅમ્પ ડિઝાઈન કર્યો છે. "અમને કહેવામાં આવ્યું હતું કે વીજળી જાય પછી પણ વિદ્યાર્થીઓ છ કલાક સુધી ભણી શકે તેવો લૅમ્પ બનાવજો." અમે બેટરીથી પણ ચાલી શકે તેવો લૅમ્પ બનાવ્યો છે. મેં તેમાં નાની રિચાર્જેબલ બેટરીઝ વાપરી છે. બાળકોના ટેબલ પર મોટું ઈન્વર્ટર થોડું બેસાડાય ? તેના ખૂણા વાગે નહીં તેવા. ડોક મરડી શકાય એવી. બાળકોને જાણે કે લૅમ્પ ભણવા માટે આમંત્રણ ન આપતો હોય ! 'હેલો' કહીને ટેબલ ભણી આકર્ષતો હોય તેમ ! લૅમ્પ જાણે બાળકોનો મિત્ર થઈને

તેમની સાથે વાતો કરતો હોય તેવી વાર્તા તેની આસપાસ અમે ગૂંથી છે. વળી તેમાં LED બલ્બ વાપર્યો હોવાથી પ્રકાશ ફેલાય, ગરમી નહીં. ભારતના ખૂબ જાણીતા ‘શંકર નેત્રાલયે’ પણ આ લૅમ્પની પ્રકાશની ગુણવત્તા પર મંજૂરીની મહોર મારી છે.

આ લૅમ્પ એટલે તકનિકી કૌશલ્ય અને કલ્પનાશક્તિનો સુભગ સમન્વય ! ફક્ત સાત જ મહિનાના ટૂંકા ગાળામાં એ બજાર સુધી પહોંચી ગયો. બી.પી.એલ.ની કેરાલાની ફૅક્ટરીમાં સંપૂર્ણપણે ભારતમાં બન્યો છે. કંપનીના મૅનેજિંગ ડિરેક્ટર ખુદ તેમની ફૅક્ટરીના માણસોને કહ્યું, “આ માણસ (અભિજીત) જે ડ્રૉઈંગ આપે, એ મુજબની ચીજ તમારે બનાવવાની છે. કોઈ બહાનાબાજી નહીં ચાલે...”

તમે આ ‘હેલો’ લૅમ્પની સફળતા તો જુઓ ! ભારત ઉપરાંત કૉરિયા, જાપાન, સ્પેન બધે થી બાળકોએ એને માટે ‘બ્લોગ’ લખ્યા છે.

મને સ્વપ્નેય ખ્યાલ ન હતો કે હું ડિઝાઈનર બનીશ ! હું તો ડ્રૉઈંગની ‘ઍલિમેન્ટ્રી’ પરીક્ષામાં ય ફેઇલ થઈ ગયો હતો. મારી મા બોલી હતી, “આ ચીતરવાનું છોડ, તને નહીં ફાવે !

પ્રોડક્ટ કોઈપણ હોય, ડિઝાઈનને તેના હાર્દ તરીકે, આત્મા તરીકે જોવામાં આવે તો જ તે પ્રોડક્ટ સફળ થાય. ધંધો કરવાનો તમારો નજરિયો બદલવો પડે. ‘ટાઈટને’ એ કરી બતાવ્યું છે અને ટાટા મોટર્સ પણ કરી રહી છે.

આઇપૉડની જેમ બાળકોને લાડકો થઈ ગયો છે. જેમ કમ્પ્યુટર ઘણાં છે પણ ‘ઍપલ’ તેમાં અલગ ભાત પાડે છે, તેમ LED લૅમ્પ ઘણાં છે, પણ ‘હેલો’ તેમાં અલગ જ છે.

હાલમાં ABD માં ચાર ડિઝાઈનર્સની ટીમ છે. “જુઓ , ‘પ્રોડક્ટ ડિઝાઈન’ તો સમગ્ર જીવનમાં જરૂરી એવી અનેક બાબતોની સરખામણીમાં બહુ જ સામાન્ય બાબત છે. કેટલીય ચીજવસ્તુઓ જોવી, કેમ બને છે તે શીખવું, નવાં-નવાં માધ્યમોથી વસ્તુઓ બનાવવાનો પ્રયત્ન કરવો, વિવિધ મેળાવડા જોવા... વગેરેનું વધારે મહત્ત્વ છે. કેડ-કૅમમાં જે પરિવર્તન આવ્યું છે તેનો પણ અમે પુષ્કળ લાભ ઉઠાવીએ છીએ. ખાસ પ્રોજેક્ટ્સ માટે ભારતના શ્રેષ્ઠ કૉપીરાઇટર્સ, ઍક્ઝિબિશન ડિઝાઈનર્સ સાથે પણ કામ કરીએ છીએ. અમે ગ્રાહકને ત્રણ જ દિવસમાં વર્કિંગ-મૉડેલ કે ડમી-પ્રોડક્ટ બનાવી આપીએ છીએ – હાઈટેક પ્રોટોટાઈપ મશીનની મદદથી !”

એ.બી.ડી.એ I.P.L. મૅચની ટ્રૉફીની ડિઝાઈન કરી છે. અભિજીતની ઑફિસમાં પણ આવી અનેક

નાની-મોટી ચીજો પડી છે. પોતાના કમ્પ્યૂટર પર પણ તે મને અનેક ચીજો બતાવે છે. કમ્પ્યૂટરના ‘ટેરાકોટા’માંથી બનેલાં સ્પીકર્સ, સુંદર ફ્લાવરવાઝ, અગરબત્તીનું સ્ટૅન્ડ (જેમાં રાખ ઝિલાઈ જાય) વગેરે.

કામ તો મળ્યા જ કરે છે. નામથી જ ! પરંતુ અભિજીત પણ સમજે છે કે

વખત જતાં ધંધાના વિકાસ માટે એક જુદો માણસ રાખવો પડશે; નહીં તો ક્રિએટિવિટી જોખમાશે.

“મારે ફક્ત ડિઝાઈનિંગની સેવાઓ નથી આપવી. અમે તો કન્સલ્ટન્સી કરવા ઇચ્છીએ છીએ. જ્યાં કંપનીઓની જરૂરિયાત મુજબની ચીજો પર સર્જનાત્મક કામ કરવામાં આવે તથા તે ચીજો વાર્તાઓ દ્વારા લોકો સુધી પહોંચે.”

તેથી જ A.B.D.એ કરેલી ડિઝાઈન્સનાં અમે લાઈસન્સ પણ આપીશું.

તમારે શું કરવાનું છે, તે તમારા હૃદયને અને પેટને પૂછો ! જવાબ મળી જશે.

જેથી વિશાળ જનસમુદાય સુધી કોઈપણ કંપની પહોંચાડી શકે. અમારી ડિઝાઈન્સમાંથી જેને રૂપિયા કમાવવા હોય તે કમાય. અમને અમારું મહેનતાણું મળી જાય એટલે ભયોભયો !

હા, મને મારી પોતાની બ્રાન્ડ બનાવવામાં રસ તો છે જ ! પણ પૈસા ક્યાં છે ?” અભિજીત કહે છે.

મને તો આ વ્યક્તિ અત્યંત સંતોષી લાગે છે. હોય જ ને ! આ ઑફિસ તો જુઓ ! બેંગ્લોરના વહાઇટફિલ્ડ વિસ્તારમાં, લૅકવ્યૂ ફાર્મ ! એને ઓફિસ કહેવાય ખરી ? કે સ્વર્ગ ?!

અભિજીત મારા વિચારો વાંચી જાય છે… “પહેલાં અમારો સ્ટુડિયો એક બૅડરૂમના ફ્લૅટમાં હતો. હું મારી પત્ની અમ્રિતાને લઈને લૅકવ્યૂ વિસ્તારમાં ફરવા આવતો ત્યારે ઘણી વાર કહેતો… ‘આપણું ઘર-ઑફિસ અહીં હોય તો ?’ અને જુઓ… દિલ સે માંગો, મિલ જાતા હૈ…”

બારીઓમાંથી મંદમંદ શીતળ હવાની લહેરો આવી રહી છે.

“મને અહીં રાત્રે સરસ ઊંઘ આવે છે.”

“અને હા, સ્વપ્નાં પણ વધુ સારી ડિઝાઈન્સનાં આવતાં હશે, ખરું ને ?” મારાથી પુછાઈ જાય છે.

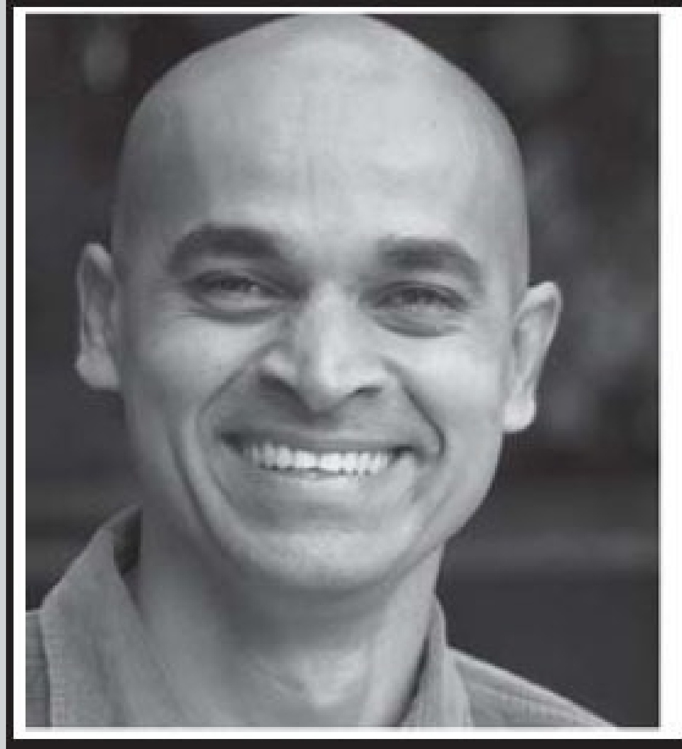
યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

તમારા ભૂતકાળ, સંસ્કૃતિ અને વારસાનો ગર્વ અનુભવો. એ સચ્ચાઈ જ તમારા સર્જનમાં પ્રાણ ફૂંકશે. ભારતીય રાગના સૂર તેમાંથી રેલાશે.

ડિઝાઈન સાદી હોય કે કિંમતી.. પરંતુ પહેરનારને ગર્વ બક્ષે તેવી હોવી જોઈએ.'

રૉકેટ જેવાં દેખાય તેવાં વૅક્યુમ ક્લિનર બનાવવાને બદલે ભારતીય ઝાડુ જેવા આકાર-દેખાવનાં વેક્યુમ ક્લિનર આપણે શા માટે ડિઝાઈન ન કરી શકીએ ?

આટલાં વર્ષોમાં મેં એવા અનેક સારા સર્જકો, ડિઝાઇનરો, હસ્તકળા નિષ્ણાતો જોયા છે જેઓ પ્રજા સુધી ક્યારેય પહોંચી નથી શકતા. (લેખન દરમિયાન મેં પણ અનેક સારા સર્જકો જો યાં છે, જેમનાં પુસ્તકો લોકભોગ્ય નથી બનતાં.) તેથી જ ડિઝાઈનિંગને ધંધા તરીકે જોતા પણ શીખવું પડે. તેને માટે કોઈ સાહસિક ઉદ્યોગપતિ સાથે ભાગીદારી કરવી પડે, તો પણ કરવી... જે તમારાં સ્વપ્નાંને સાતત્ય બક્ષે, તેનું માર્કેટિંગ અને પ્રોડક્શન કરે. ડિઝાઈનર આ ક્ષેત્રે ઘણી વાર નિષ્ફળ જાય છે.



<u>સત્યનો જય હો</u>

પરેશ મોકાશી

હરિશ્ચંદ્રાચી ફેક્ટરી

પરેશ મોકાશીને તો બસ, ઍક્ટર જ બનવું હતું. પરંતુ વિધિની વક્રતા તો જુઓ ! એ તો મરાઠી સ્ટેજના નાટ્ય લેખક - દિગ્દર્શક બની ગયા ! અજાણતાં જ દાદાસાહેબ ફાળકેની આત્મકથા તેમના હાથમાં આવી ગઈ અને તેમણે ૨૦૦૯માં ‘હરિશ્ચંદ્રાચી ફૅક્ટરી’ ફિલ્મ બનાવી. આ ફિલ્મ એટલે પ્રાદેશિક ભાષામાં બનેલી સર્વપ્રથમ ઑસ્કારમાં પ્રવેશ પામેલી ભારતીય ફિલ્મ !

માધુરી દીક્ષિતની જેમ પરેશ મોકાશીનું પણ એકેએક અંગ આપણી સાથે વાતો કરે છે. ભ્રમર, નાચતી આંખો તથા મોકળાશભર્યું ખુલ્લું હાસ્ય !

પરેશ ખુશ હોય જ ને ! મરાઠી ભાષામાં બનાવેલ તેમની પ્રથમ ફિલ્મમાં ન તો મોટા સ્ટાર છે, ન ગીતો કે ન નૃત્યો છતાંય ૨૦૦૯ના ઑસ્કાર ઍવોર્ડ્ઝ માટે આ ફિલ્મની ભારતમાંથી પસંદગી થઈ છે.

જોકે ‘રાતોરાત સફળતા’ મેળવવામાં તેમને વીસ વર્ષ લાગ્યાં છે.

કૉલેજકાળથી થિયેટર અને ઍક્ટિંગનો તેમને નશો ચડ્યો. મરાઠી સ્ટેજના દિગદર્શક અને લેખક તરીકે ઊભરવા માટે તેમણે જોરદાર સંઘર્ષ કર્યો છે. જોકે, તેમણે બનાવેલાં દરેક નાટકમાં કંઈક જુદું તો હતું જ. ગાંડપણની કક્ષાનું વળગણ...

પરેશ અત્યંત વિચક્ષણ, પ્રતિભાશાળી, જિનિયસ - એક ઍક્સેન્ટ્રીક જિનિયસ - છે. તમે કદાચ તેમને ગાંડામાં ખપાવો એ હદના વિચક્ષણ ! તેથી જ તેમણે પોતાના જેવી જ વ્યક્તિના જીવન અને કવન પર ફિલ્મ બનાવી.

દાદાસાહેબ પોતે ફક્ત સર્જક ન હતા, સાહસિક ઉદ્યોગપતિ હતા. પડકારોને ઝાલવાનું તેમના લોહીમાં હતું. ભારતની સર્વપ્રથમ ફિચરફિલ્મ બનાવવાનું સ્વપ્ન જોઈને તે જમાનામાં તેમણે મૂડી ઊભી કરી, રોકાણકારો શોધી કાઢ્યા. ‘યે તો પાગલપન હૈ... યે નહીં હો સકતા’ એ દૃષ્ટિએ ક્યારેય ન વિચાર્યું.

આ પ્રમાણે જ પરેશે બરોબર ૯૬ વર્ષ પછી 'હરિશ્ચંદ્રાચી ફેક્ટરી' ફિલ્મ બનાવી.

ગમે તે વર્ષમાં, કોઈપણ કાળમાં તમે જીવન પણ ફિલ્મની પટ્ટીની જેમ જીવી તો શકો જ ને !? પોતે જ સ્ટોરી લખો, પોતે જ આત્મવિશ્વાસથી તમારી જીવનરૂપી ફિલ્મનું દિગ્દર્શન કરો. કદાચ તમારાં પૌત્રોને તમે તમારી એ સુંદર જીવનગાથાની વાર્તાઓ સંભળાવી શકશો !

એમને પસંદ પડશે તો એ પણ ઑસ્કારથી નાનોસૂનો ઍવૉર્ડ નથી !

<u>સત્યનો જય હો</u>

પરેશ મોકાશી

હરિશ્ચંદ્રાચી ફેક્ટરી

પત્રકારના દીકરા તરીકે પરેશનો પૂનામાં જન્મ થયો.

લોનાવાલાના ડૉ. બી. એન. પુરાંદરે બહુવિધ વિદ્યાલયમાં શાળાકીય અભ્યાસ પછી પૂનાની મૉડર્ન કૉલેજમાંથી બી.એ. વીથ જ્યૉગ્રાફી કર્યું. જોકે મોટા ભાગનો સમય મરાઠી નાટક-ચેટકમાં જ વિતાવ્યો.

"સ્કૂલથી જ મને આ ચસકો લાગેલો. ઘણાંને લાગતો હોય છે તેમ જ. પણ પૂનામાં મને મોકળું મેદાન મળ્યું. હું 'થિયેટર એકેડેમી'નો મેમ્બર બન્યો. તેઓ અનેક જાણીતાં નાટકો કરી ચૂક્યાં હતાં. ઘાસીરામ કોટવાલ, મહાનિર્વાણ, મહાપુર, બેગમ બર્વે, પૈસાચ્યા તમાશા (થ્રી પૅની ઑપેરાનું મરાઠી રૂપાંતર) વગેરે.

તેમનાં નવાં નાટકોમાં નાના-મોટા રોલથી મેં શરૂઆત કરી. વળી બૅકસ્ટેજનાં કામો, જેવાં કે લાઈટ્સ, પ્રોપર્ટી, કપડાં વગેરેમાં પણ હું મદદ કરતો. મેં જબ્બાર પટેલ, મોહન અગાશે તથા સતીષ અલેકર જેવા ધુરંધરો સાથે થિયેટર એકેડેમીમાં કામ કર્યું.

૧૯૯૦માં અમારી સંસ્થાનું જોડાણ બર્લિનના 'GRIPS' થિયેટર સાથે થયું. બાળકોને પસંદ પડે તેવા વિષયો પર એ સંસ્થા ખૂબ જ સુંદર નાટકો બનાવે છે. એ નાટકોમાં રાક્ષસ, પરી, જાદુટોના કે જંતરમંતર ક્યારેય ન હોય. આપણી આસપાસનાં ગળે ઉતરે તેવાં ઉદાહરણો દ્વારા બાળકો સમક્ષ પર્યાવરણ, સિંગલ પેરેન્ટ્સની વેદના, દાદા-દાદીની મનોવ્યથા જેવાં સંવેદનાસભર વિષયો છેડવામાં આવે છે. બધા જ વિષયોને બાળકોની નજરે મૂલવવામાં આવે છે.

આ નાટકો અત્યંત મનોરંજક હોવા ઉપરાંત સંદેશાત્મક હતાં. બાળકો તથા વાલીઓ માટે તેમાં ઘણું શીખવાનું હતું. એ આખીય ચળવળનો હું મુખ્ય નાયક બની ગયો. એ નાટકોનાં ઘણાં મરાઠી રૂપાંતરો પણ ભજવ્યાં. આમ તો હું એ વખતે કૉલેજના છેલ્લા વર્ષમાં હતો, પરંતુ ગ્રૅજ્યુએટ થયો

કે તરત જ મેં સંસ્થામાં ફૂલટાઈમ જોડાવાનું નક્કી કર્યું. અહીં ઍક્ટરોને કોઈ પગાર નહોતો મળતો. બસ, થિયેટરનું ગાંડપણ હોય તો મોકો મળે ! પણ રોજીરોટીનું શું ? ઘરમાંથી દબાણ થયું... ભાઈ આ નાટક-ચેટકના શોખ આપણને ન પરવડે. નોકરી શોધો !

કુટુંબના દબાણને વશ થઈને મેં યુ.પી.એસ.સી.ની પરીક્ષા આપી. કૉમ્પ્યૂટરના થોડા કોર્સિઝ પણ કર્યા, પણ જીવ ન ચોટે. વળી એ વખતે નાટકમાંથી ય થોડા સમય માટે મારો રસ ઊડી ગયો હતો. હું પૂરતી મહેનત નહોતો કરતો. મારા કુટુંબીજનોની મનોવ્યથા હવે હું સમજી શકું છું.

'૯૦ના મધ્યભાગે હું મુંબઈ આવ્યો. દાદરમાં અમારો એક ફ્લૅટ હતો જ, એટલે રોટલા કે ઓટલાની ચિંતા ન હતી. શશી કપૂરની પુત્રી અને પૃથ્વી થિયેટર્સના સંજના કપૂર સાથે મારી એ સમયે દોસ્તી થઈ. તેમના વાર્ષિક 'થિયેટર ફૅસ્ટિવલ' સાથે મેં ટીમના એક સભ્ય તરીકે કામ કર્યું. જોકે એક્ટર તરીકે રોલ મેળવવાનો મારો સંઘર્ષ તો ચાલુ જ હતો. મારો પ્રોબલેમ એ હતો, કે સ્કીન ટેસ્ટ - ઑડિશન સ્તરે જ મારી બાદબાકી થઈ જતી. ગોખેલું બોલવું કે ઢાંચામાં ઢળવું મારા સ્વભાવ વિરુદ્ધ હતું. જે પ્રોડ્યુસર-ડાયરેક્ટરોએ મને સ્ટેજ પર અભિનય કરતાં જોયો હતો. ફક્ત તેમને જ મારી આવડતમાં વિશ્વાસ હતો.

થોડીઘણી મરાઠી ફિલ્મો તથા ટીવી સિરિયલોનું કામ મળતું અને ગાડું ગબડતું. જોકે સંતોષ ન હતો. વળી મને મારી જાતનું માર્કેટિંગ કરતાં આવડતું ન હતું. આજની આ ફિલ્મ, ટીવીની ઝાકમઝોળ દુનિયામાં તમારે પોતાનું બ્યુગલ વગાડતાં શીખવું જ પડે. ૧૯૯૯માં મારે માટે એક બારણું ખૂલ્યું. પૃથ્વી થિયેટર્સમાં 'ઇન્ટરનેશનલ થિયેટર ફૅસ્ટીવલ' યોજવાનો હતો. એમાં રજૂ કરવા માટે સારાં ભારતીય નાટકોની જરૂર હતી. સંજના કપૂર જાણતાં હતાં, કે મેં થિયેટર એકેડેમીમાં કામ કરતાં કરતાં થોડાં નાટકો લખ્યાં હતાં. તેમણે રામુ-રામનાથન (લેખક-દિગ્દર્શક)ને મોકલીને કહ્યું, 'એમને એ નાટકો વાંચી સંભળાવ." '

સંગીત દેબુંચ્યા મૂળી' અને 'વાટાણાચી ઉસળ' નામનાં બે નાટકો મેં વાંચ્યા. બંને પેટ પકડીને હસાવે તેવાં. રામુને ખૂબ પસંદ પડ્યાં. મને કહે, 'મને તો બંને ગમ્યાં છે. તને આમાંથી જે ગમે તે કર. ડાયરેક્ટર પણ તું.'

મેં 'સંગીત દેબ્રુચ્યા મૂળી' પસંદ કર્યું. એમાં બે બહેનોની વાત છે. ભજન કરતાં કરતાં તેઓ વિવિધ પ્રશ્નનોની છણાવટે ચડી જાય છે. છેવટે બંને બહેનો નિષ્કર્ષ પર આવે છે, કે આ દુનિયાના બધા જ પ્રૉબ્લેમના મૂળમાં સ્ત્રી અને પુરુષ વચ્ચેનો ભેદભાવ છે. જો આ ભેદનો જ છેદ ઉડાડી દેવામાં આવે તો પૃથ્વી પર કોઈને તકલીફ ન રહે. તો હવે કરવું શું? ચાલો, બધા જ પુરુષોનું સ્ત્રીઓમાં રૂપાંતર કરી દઈએ !!

મારી સફળતાનો મોટો યશ મારા કુટુંબને જાય છે. મોટી ઉંમર સુધી મને ઝેલવા બદલ ! કમાવાનું મેં ખૂબ મોડું શરૂ કર્યું. ત્રીસની આસપાસ !

પ્રેક્ષકો હસી-હસીને બેવડ વળી ગયા ! નાટક જબરદસ્ત હીટ ગયું ! પરેશ મોકાશી ઍક્ટરમાંથી પરેશ મોકાશી લેખક-દિગ્દર્શકનો જન્મ થયો. ફક્ત એક કલાકનું પ્રયોગાત્મક નાટક હોવા છતાં, આ નાટક એટલું પ્રચલિત થયું કે ફક્ત મહારાષ્ટ્રમાં તેના સો ઉપરાંત શૉ થયા. એ પછી આવ્યું ‘મુકામપોસ્ટ બોંબિલવાડી’ ! ૧૯૪૨નો સમયગાળો દર્શાવતું નાટક – જે સમય ભારત માટે સ્વાતંત્ર્યસંગ્રામનો હતો અને જગત માટે બીજા વિશ્વયુદ્ધનો.

મેં એ બે પ્રસંગોને ભેગા કર્યા. હિટલર અજાણતાં જ કોંકણના દરિયાકિનારાના એક નાનકડા ગામમાં ભૂલો પડે છે. ત્યાં અમુક લોકો બોંબિલવાડી નામના પોલીસ સ્ટેશનને બૉમ્બથી ઉડાડી દેવાનું કાવતરું ઘડી રહ્યા હોય છે અને આમાંથી સર્જાય છે હાસ્યનું હુલ્લડ ! ગોટાળાની પરંપરા ! પેપરમાં કાશ્મીર અને પંજાબમાં થતા બૉમ્બધડાકા વિશે વાંચી-વાંચીને મારા મનમાં આવું નાટક લખવાનો તુક્કો સૂઝ્યો હતો. મને ઘણી વાર વિચાર આવતો... આમાંનો એકાદ બોમ્બ ન ફૂટે તો ?! હસવું આવે તેવો વિચાર છે... પરંતુ મરાઠી સ્ટેજ પર આ નાટક એવું ઊપડ્યું, કે તેના ૫૦૦ શૉ થયા. મોટેભાગે હાઉસફૂલ જ જાય. ઘણા વિવેચકો મને કહેતા, “હમેં તો યે આઇડિયા પસંદ થા, મગર પબ્લિક કો કૈસે આ ગયા?”

આમ તો મને ય ક્યાં વિશ્વાસ હતો ? હું પણ અંદરખાનેથી એવું જ માનતો કે ટિકિટો નહીં વેચાય. મેં ઘણા મિત્રો સામે આ નાટકની સ્ક્રિપ્ટ વાંચી હતી. કોઈએ રસ ન દાખવ્યો... જોકે થિયેટર સર્કલમાં એની ચર્ચા ચાલતી હતી !

એક દિવસ સંતોષ કાનેકર અને અભિજીત સતાપ નામના બે યુવાનો મને

“અમે ‘મુકામપૉસ્ટ બોંબિલવાડી’ ભજવવા માંગીએ છીએ.”

“જવા દો ! ફ્લૉપ થશે. ૪-૫ શૉ પછી પાટિયાં ઉતારવાની તૈયારી હોય તો જ મહેનત કરજો.” મેં કહ્યું હતું.

“અમને નાટક બહુ જ ગમી ગયું છે. અમારે ભજવવું જ છે.” બંને સાથે બોલી ઊઠ્યા.

બંને કૉલેજમાં ભણતા હતા. ખૂબ ઉત્સાહી અને નિર્ણયશક્તિ ધરાવતા. પૈસા માટે નહીં, પરંતુ રંગભૂમિ પ્રત્યેના લગાવને કારણે આ જોખમ ઉઠાવવાનું તેમણે નક્કી કર્યું હતું.

જોકે ૨૦૦૧માં તેમણે ૨ લાખ રૂપિયાનું રોકાણ પણ કર્યું. નાટક માટે આ ઘણી મોટી રકમ કહેવાય, જુગાર જ ગણાય. જે રમત તેઓ જીતી ગયા. ૫૦૦ શૉ અને ૨૫-૩૦ હજારનો પ્રત્યેક શૉનો નફો... ગણી લ્યો ! પ્રોડ્યુસરને સારી રૉયલ્ટી મળી, દરેક કલાકારને પ્રત્યેક શૉ બાદ મહેનતાણું ચૂકવવામાં આવતું.

એ પછી હાસ્યની છોળો ઉડાડતું એક બીજું નાટક મેં લખ્યું. જેના બસ્સોથી પણ વધુ શૉ થયા. નામ હતું – ‘લગ્નકલ્લોળ’ – કૉમેડીમાં હવે મારું નામ થઈ ગયું હતું. ૨૦૦૫માં મેં કાંઈક અનોખું કરવાનું નક્કી કર્યું. ‘સમુદ્ર’ નામનું સાયન્સ-ફિક્શનમાં વણાયેલ નાટક કર્યું. પુરાણોમાં આવતી

'સમુદ્રમંથન'ની વાર્તા પર આધારિત રહસ્યનાટક ! તમે 'દ વિન્સી કૉડ' નવલકથા વાંચી હશે, તો તમને આ નાટકની વાર્તાનો આછોપાતળો ખ્યાલ આવી જશે.

લોકોને આવા વિષય પરના નાટકની નવાઈ તો લાગી જ ! પણ મને પહેલેથી જ રામાયણ, મહાભારત, વેદ તથા ઉપનિષદના ગૂઢાર્થોમાં રસ છે. મારી મુખ્ય કારકિર્દી ગણો કે હોબી ગણો, જે ગણો તે નાટકમાં જ છે. અયોધ્યામાં ૧૯૮૨માં જે મંદિર-મસ્જિદનું ગાંડપણ થયું એ પછી તો મને આ વિષયમાં વધુ રસ જાગ્યો છે. વેદ-પુરાણકાળથી જ્ઞાતિ-જાતિના ભેદભાવ અસ્તિત્વ ધરાવે છે. લોકો પહેલેથી જ ધર્માંધ છે. આપણી મૂર્તિઓ, શિલ્પ, સ્થપતિકલા, પુરાણો...બધે જ આ ભેદભાવને વ્યક્ત કરવામાં આવ્યા છે. તમે 'ગ્રંથદીક્ષિત' સાહિત્ય જુઓ - એટલે કે પુસ્તકોમાં છપાયું છે તે સત્ય કે અનુવાદો જુઓ ! વાંચતાં વાંચતાં જ મારા હાથમાં દાદાસાહેબ ફાળકેની આત્મકથા આવી ગઈ.

બાપુ વટાવે લિખિત દાદાસાહેબની આત્મકથા વાંચતાની સાથે જ હું અભિભૂત થઈ ગયો. બસો પાનાંનું પુસ્તક એકી બેઠકે મેં ચાર કલાકમાં વાંચી કાઢ્યું. એ મિનિટે જ મેં એ મહાનાયકના જીવન પર ફિલ્મ બનાવવાનું નક્કી કરી લીધું !!

સ્ક્રિપ્ટ લખતાં ઝાઝી વાર ન થઈ. હું ફિલ્મ ઇન્સ્ટિટ્યૂટમાં ગયો, 'નેશનલ ફિલ્મ આર્કાઇવ્ઝ'માં ગયો. દાદાસાહેબના જીવન પર જાણવા જે જેવું હોય તે ઉથલાવી ગયો. ફક્ત તેમના વિશે જ નહીં, એ જમાનામાં ફિલ્મ બનાવવામાં આવતા અવરોધો વિશે પણ મેં ખૂબ વાંચ્યું.

ફક્ત બે મહિનામાં સ્ક્રિપ્ટ તૈયાર થઈ ગઈ ! રાત-દિવસ જોયા વગર હું મંડી જ પડ્યો હતો, પરંતુ હવે ખરાં કપરાં ચઢાણ શરૂ થવાનાં હતાં. ફિલ્મ બનાવવા માટે પૈસા જોઈએ. રોકાણકાર શોધવાના હતા. હું ફરિયાદ નથી કરતો, પરંતુ પોતાની પહેલી ફિલ્મ બનાવવા ઇચ્છુક દરેક કલાકારને માટે આ સૌથી કપરું સાહસ હોય છે ! કોઈને તમારી શક્તિમાં વિશ્વાસ ન હોય. તેમના રોકેલા પૈસા પાણીમાં જાય તો ? વળી હું રહ્યો જિદ્દી ! રોકાણકાર સૌથી પહેલાં ગીત-સંગીત-નૃત્યો વિશે પૂછે. હીરો-હીરોઈન કયા લેવાના છો ? શુટિંગ ક્યાં કરશો ? પબ્લિસિટીમાં કેટલા વાપરશો ? મરાઠીમાં જ શા માટે બનાવો છો, હિન્દીમાં કેમ નહીં? ઘણા ફાઇનાન્સીયર્સ તો મોઢે જ કહી દે, 'ચલ, એક ગાના ડાલ દે. સિર્ફ ટાઇટલ સોન્ગ હી સહી...'

હું તો પ્રોડ્યુસરોનું મોં જ તોડી લેતો, 'જુઓ, આમની વાત આમ છે... હું તો મારી રીતે જ ફિલ્મ બનાવીશ. મરાઠીમાં, ગાયન વગર, કોઈ જાણીતા સ્ટાર્સ નહીં લઉં...” આમ ને આમ ત્રણ વર્ષ નીકળી ગયાં. કોઈ હરિનો લાલ મારી ફિલ્મમાં રોકાણ કરવા આગળ ન આવ્યો. મેં મારું દાદરનું ઘર ગિરવે મૂક્યું. હા... તમે કહેશો જ કે આ તો જબરું સાહસ કહેવાય ! અગાઉ પણ ઘણા કલાકારો આવું ગાંડપણ કરી ચૂક્યા છે અને મારા પછી પણ ઘણા કરશે. મેં કાંઈ નવાઈ નથી કરી.

મરાઠીમાં બનેલી સૌથી મોંઘી ફિલ્મ એટલે 'હરિશ્ચંદ્રાચી ફૅક્ટરી'. મને ચાર કરોડનો ખર્ચ થયો. આ વિવિધ કાળમાં વહેંચાયેલી 'પિરિયડ ફિલ્મ' છે. એટલે ખર્ચ તો વધારે જ થાય. એ જમાનાના સેટ, જૂનાં ફિલ્મમૅકિંગ મશીન, સ્ટુડિયો, બધું શોધવું, દિવસો સુધી ભાડું ચઢે... ફિલ્મ મુંબઈ, પૂના, કરજત અને લંડનમાં શૂટ થઇ છે. (શ્રી ફાળકે ફિલ્મ કલા લંડનમાં શીખ્યા હતા.) એપ્રિલ ૨૦૦૮થી ડિસેમ્બર સુધીમાં ફિલ્મ તૈયાર થઈ ગઈ. દેશના મોટા ભાગના ફિલ્મ ફૅસ્ટિવલ્સમાં તે ચૂંટેલા પ્રેક્ષકો

સમક્ષ બતાવવામાં આવી.

પહેલા જ દિવસથી ફિલ્મ ખૂબ વખણાઈ. અનેક ઈનામો, ઍવૉર્ડો મળ્યા. શ્રેષ્ઠ ફિલ્મ, શ્રેષ્ઠ ડાયરેક્ટર, શ્રેષ્ઠ વાર્તા... વિશ્વભરના ફિલ્મ ફૅસ્ટિવલસમાં ભારતની આ મરાઠી ફિલ્મના વાવટા ફરક્યા. વળી આત્મકથાત્મક ફિલ્મ હોવા છતાં જરાય ભારેખમ કે 'ઑફબીટ ટાઈપ' નહીં. મારી સ્ટાઇલ મુજબ અનેક દૃશ્યો કટાક્ષથી ભરપૂર પણ હતાં. તેથી ફિલ્મ રસાળ, મનોરંજક અને દરેક વર્ગને ગમી જાય તેવી બની છે. શ્રી મણિ કૌલ જેવા સિરિયસ ફિલ્મ-મૅકરને પણ આ ફિલ્મ ગમી છે. હાસ્યરસની અહીં અતિશયોક્તિ નથી. તમે 'લાઇફ ઇઝ બ્યુટીફૂલ' ફિલ્મ જોઈ હશે, તો તેમાં તમને આ ફિલ્મનો અણસાર આવશે. તે ફિલ્મ બીજા વિશ્વયુદ્ધ દરમિયાનના જર્મનીના કૉન્સન્ટ્રેશન કૅમ્પના જીવન પર આધારિત છે. આમ તો આ બહુ જ ગંભીર વિષય છે, પરંતુ ફિલ્મ બનાવનારે એ ગંભીર મુદ્દાને અત્યંત હળવી શૈલીમાં પ્રેક્ષકો સમક્ષ મૂકીને વિશ્વભરના વિવેચકોની પણ દાદ મેળવી છે.

" હું લખ-ભૂંસ નથી કરતો. મગજમાં વાર્તા ઉદ્ભવે, પાત્રો નક્કી થાય, વાર્તા ખાસ્સી આગળ વધે પછી જ લખવાનું શરૂ કરું છું. "

'રાજા હરિશ્ચંદ્ર' નામની ભારતની પ્રથમ ફિચરફિલ્મ દાદાસાહેબે બનાવી હતી. તે તો આપણે સહુ જાણીએ જ છીએ, પરંતુ, આપણામાંથી બહુ થોડા લોકો જાણે છે કે એ ફિલ્મ બનાવતાં તેમને કેટલા વીસે સો થઈ હતી ! બાપ રે બાપ ! જબરદસ્ત સંઘર્ષની એ કહાણી છે ! ૧૮૭૦માં નાસિક પાસેના ત્ર્યંબકેશ્વરમાં જન્મેલો એક છોકરો... એ જમાનામાં મુંબઈની જે. જે. સ્કૂલ ઑફ આર્ટ્સમાં ભણવા આવે ! ૧૮૯૦માં મુંબઈ કે અન્ય મોટા શહેરના બાપીકી મૂડીવાળા ધૂની છોકરાને આવા ધખારા પોસાય, પરંતુ સંસ્કૃતના પ્રકાંડ પંડિતના ઘરમાં જન્મેલા એક ગામડાના છોકરા માટે આ જબરું દુ:સાહસ ગણાય. ત્યાંથી તે વડોદરાના કલાભવનમાં ભણવા ગયા. પછી ગોધરા નજીક હાલોલમાં સ્ટુડિયો સ્થાપ્યો. એમાં નિષ્ફળ ગયા, તો કરોળિયાની જેમ ઊભા થઈને એક જર્મન જાદુગર પાસે જાદુની કરામતો શીખ્યા. પ્રોફેસર કેલ્ફા (Phalke નું અવળું Kelpha) ના નામથી જાદુના ખેલના સ્ટેજ શૉ કરવાના શરૂ કર્યા.

આ દુનિયામાં જન્મ લેતી અત્યંત હોશિયાર, ધૂની, ગાંડામાં ખપે તે હદે વિચક્ષણ એવી જૂજ પ્રતિભાઓમાં દાદાસાહેબ ફાળકેને ગણી શકાય. આવા લોકો જ અલગ ચીલો ચાતરી શકે. પૈસો તેમને માટે હાથના મેલથી વિશેષ ન હોય. સાંજની રોટલીની ચિંતા કર્યા વગર તેઓ પોતાના સ્વપ્નને સાકાર કરવામાં જાત તોડી કાઢે.

અરે, નવાઈની વાત તો એ છે, કે દાદાસાહેબે એક પાર્ટનર સાથે છાપકામનો ધંધો શરૂ કર્યો હતો. અત્યંત સફળ ધંધામાં ભાગીદાર સાથે અંટસ પડતાં એક જ મિનિટમાં તેની સાથે છેડો ફાડીને

ધંધાને રામરામ કરી દીધા. ત્યાંથી નીકળીને રસ્તે ચાલતા હતા ત્યારે એક તંબુમાં ચાલતી ‘ધ લાઇફ ઑફ ક્રાઇસ્ટ’ નામની ફિલ્મ તેમના જોવામાં આવી. એમણે વિચાર્યું... ‘આપણા દેશમાં તો અડસઠ હજાર દેવી-દેવતાઓ છે. આપણે આપણા ભગવાનોની આવી ફિલ્મ કેમ ન બનાવી શકીએ ?’

૪૧ વર્ષની પાકટ ઉંમરે તેમણે લંડનની વાટ પકડી. ત્યાં ફિલ્મ-મૅકિંગનો કોર્સ કર્યો. આવીને ‘રાજા હરિશ્ચંદ્ર’ ફિલ્મ બનાવવાના પૈસા ભેગા કરવા ખાસ્સી ટાંટિયાતોડ કરી. માત્ર દાદાસાહેબ માટે જ નહીં, તેમનાં પત્ની અને બે બાળકો માટે એમનું જીવનમાત્ર સાહસ હતું. મારી ફિલ્મ ‘હરિશ્ચંદ્રાચી ફૅક્ટરી’માં મેં એ સાહસના તત્ત્વની જ વાત કરી છે.

‘રાજા હરિશ્ચંદ્ર’ પછી બરોબર સો વર્ષ આ ફિલ્મ બની છે, છતાંય આબાલવૃદ્ધ સહુને તેનું વાર્તાતત્ત્વ જકડી રાખે છે. મારે માટે આ જ મોટો ઍવોર્ડ છે.

૨૦૦૯માં આ ફિલ્મ ભારતમાંથી ઑસ્કાર ઍવૉર્ડઝ માટે પસંદગી પામી, તે દિવસે જાણે મને જિંદગીનો સૌથી મોટો ઍવૉર્ડ મળ્યો. એમાં થયું એવું કે ફિલ્મ ફેડરેશન ઑફ ઇન્ડિયાએ પસંદગીના માપદંડમાં મોટો ફેરફાર કરીને ભારતની પ્રાદેશિક ભાષાઓમાં, નાના ગજાના ડાયરેક્ટરો દ્વારા બનેલી ફિલ્મોને પણ તક આપવાનું નક્કી કર્યું. વળી પ્રાદેશિક ફિલ્મ ફેડરેશનો (મરાઠી, તામિલ વ.)ને પણ પોતપોતાની ભાષામાં બનેલી ત્રણ શ્રેષ્ઠ ફિલ્મોને પસંદ કરીને મોકલી આપવાનું કહેવામાં આવ્યું. તેમાં મારી આ ફિલ્મ પસંદ થઈ. છેલ્લે જ્યૂરીએ બધી જ ફિલ્મોમાંથી ઑસ્કાર માટે ‘ભારતની ઑફિશિયલ એન્ટ્રી’ તરીકે ‘હરિશ્ચંદ્રાચી ફૅક્ટરી’ની પસંદગી કરી.

એ પછી તો ઘણાં નીર વહી ગયાં... ફિલ્મ માટે અનેક ડિસ્ટ્રિબ્યુટરો તરફથી પૂછપરછ આવી. તમારી ફિલ્મ થિયેટરોમાં રજૂ કરવાના હક્ક અમને આપો. ચાર-પાંચ પાર્ટીઓ સાથે ચર્ચા-વિચારણા બાદ યુ. ટીવી અને પેપ્રિકા મીડિયા સાથે વાત પાકી થઈ છે. જોકે, મેં પાર્ટનરશીપ રાખી છે તેથી ફિલ્મ ચાલશે તો મને પણ ફાયદો થશે.

જાન્યુઆરી ૨૯, ૨૦૧૦માં ફિલ્મ ભારતભરના થિયેટરોમાં રજૂ થઈ. ઑસ્કારના છેવટના લિસ્ટ સુધી ફિલ્મ પહોંચી નથી શકી, પરંતુ પ્રેક્ષકોએ ખૂબ જ હુંફાળો પ્રતિસાદ આપ્યો છે. વળી, આવી ફિલ્મોને પ્રચારની જરૂર નથી પડતી. પ્રેક્ષકો જ મોઢામોઢ એનો પ્રચાર કરે છે.

રશ્મિ, હું ફિલ્મ ઇન્સ્ટિટ્યૂટનું ફરજંદ નથી. પૂનામાં રહ્યો તોય ફિલ્મ બનાવતા શીખ્યો નથી. હા, પરંતુ સારી ફિલ્મો જોઈને મોટો થયો છું. તમે જેને સંસ્કાર કહો છો તે મારામાં છે.

હું જીવન પ્રત્યેની મોટી અપેક્ષાઓ રાખતો નથી. જિંદગી વહ્યે જાય છે... ઍમ્બિશિયસ નથી. હા, પણ જે કરીશ તે શ્રેષ્ઠ કરીશ. સેકન્ડ ક્લાસ નહીં કરું. મારા મિત્રો અને કુટુંબીજનોના વિશ્વાસ વગર આજે આ સ્થાને ન હોત. મારા ‘થિયેટર એકૅડેમી’ વખતના મિત્રો આજે ‘ઇન્ડિયન મેજિક આઇ’ સંસ્થા ચલાવે છે. તેમણે જ મને ફિલ્મ પ્રોડ્યુસ કરવાનાં નાણાં આપ્યાં છે. હાઉ કેન આઇ ફરગેટ ધેમ ?

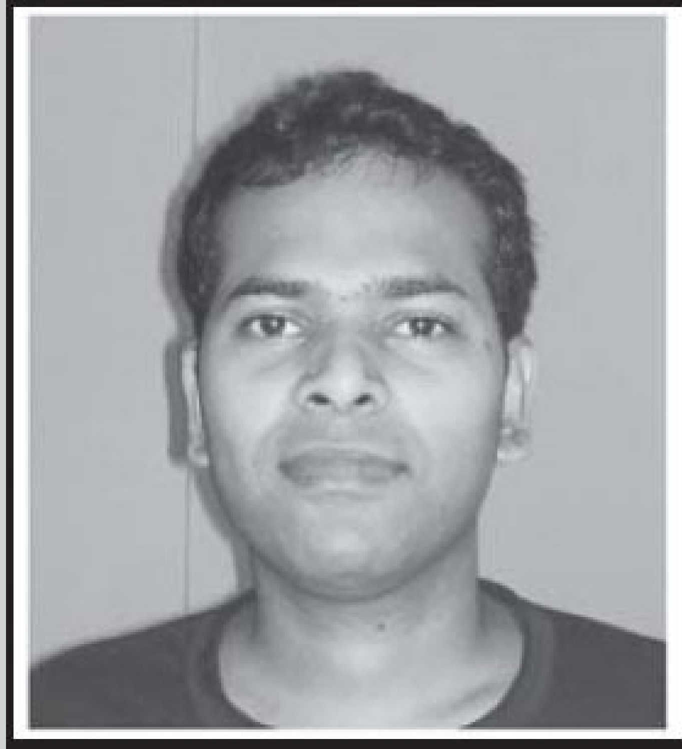
મારાં માતા-પિતા અને મારો ભાઈ મારા ‘બેસ્ટ ફેન’ છે. વીસ-વીસ વર્ષ સુધી તેમણે મને સતત સહકાર આપ્યો છે. મારા ક્રિએટિવ વિચારોને આથો આવતાં ઘણાં વર્ષ વહી ગયાં... દાદરનું ઘર ગિરવે મુકાઈ ગયું...”

પરેશથી છૂટા પડતાં હુંય મનોમન વિચારું છું... દાદાસાહેબ ફાળકે જેવી જ એક બીજી 'ક્રિએટિવ જિનિયસ' વ્યક્તિને મળ્યાનો મને સંતોષ છે. પરેશ મોકાશી પણ તેમનાં જેવાં અનેક બીજા સાહસો કરશે જ તેવી આશા...

યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને મારી શીખ

મારો તે એક જ સંદેશ છે... કોઈની સલાહ માંગશો નહીં. કોઈની સલાહ સાંભળશો ય નહીં. જે કરવું હોય તે કરો. જોકે તમે મને કહેવાના જ, 'પરેશભાઈ, આ પણ એક શિખામણ જ છે ને ?'

જે માનો તે ! મારે તો એટલું જ કહેવું છે કે મેં કોઈના બાપનીય સલાહ માની નથી, તો હું તમને શી સલાહ આપું ?



અવતાર

ક્રિષ્ના રેડ્ડી

પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ

ઓરિસ્સાના એક નાનકડા ગામમાં ક્રિષ્ના રેડ્ડી વેઠિયા મજૂરોને ભેગા કરીને 'પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ'ની સ્થાપના કરે છે. આ ગ્રુપ કેવા રંગ લાવે છે, તે જાણવા તમારે આ પ્રકરણ વાંચવું જ પડશે... ખરેખર ... અનબિલિવેબલ !

ઓરિસ્સાના એક નાનકડા ગામમાં ક્રિષ્ના રેડ્ડી થોડા વેઠિયા મજૂરોને એકઠા કરીને 'પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ'ની રચના કરે છે. હાલમાં જ સમાપ્ત થયેલ 'ઇન્ડિયા હેઝ ગૉટ ટેલેન્ટ' શૉમાં વિજયી બનીને આ ગ્રુપે ભારતભર ઉપરાંત વિદેશોમાં પણ પ્રસિદ્ધિ મેળવી છે. ભારતના ભવ્ય ઇતિહાસનાં પૃષ્ઠોની કહાણીઓ પર આધારિત નૃત્યરચના - એ આ ગ્રુપની વિશેષતા છે.

ટેલિવિઝન પર 'ઇન્ડિયા હેઝ ગૉટ ટેલેન્ટ' શૉમાં મેં જ્યારે પહેલી વાર 'પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ'નું નૃત્ય જોયું ત્યારે જ મારાથી એ કલાકારોને સલામ મરાઈ ગઈ હતી.

આખા શરીરે રૂપેરી રંગ કરાવીને આવેલા આ જબરદસ્ત નૃત્યકારો કોણ છે ? આવો જોરદાર ડાન્સ અને આવી અભિવ્યક્તિ તેમને કોણે શીખવી હશે ? માય ગૉડ !!

થોડી તપાસ કરતાં માહિતી મળી કે 'પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ'એ ફક્ત છવ્વીસ વર્ષના ક્રિષ્ના રેડ્ડીની મહેનતની કરામત છે. ઓરિસ્સાના સાવ ટચૂકડા બહેરામપુર ગામનો આ છોકરો વિધિવત્ નૃત્ય શીખ્યો જ નથી. ફક્ત નૃત્યના શોખને કારણે તેણે આ મંડળી ઊભી કરી છે.

ગુરુની પ્રતિમાને જોઈને બાણવિદ્યા શીખેલા એકલવ્યની જેમ ક્રિષ્ણા પણ જોઈ-જોઈને તથા પ્રૅક્ટિસથી નૃત્ય શીખ્યા છે. તેમાં તેમણે કલ્પનાશક્તિથી રંગો પૂર્યા છે.

સાત-સાત વર્ષ સુધી નાના મેળાવડાઓમાં, સામાન્ય શૉ કર્યા બાદ પણ તેમના અંતરમાં એક અભિલાષા જીવિત હતી. કાંઈક કરી બતાવવાની, વિશાળ ફલક પર નૃત્યની રજૂઆત કરવાની.

આ 'કાંઈક' કરવા માટે તેણે સાહસિક ઉદ્યોગપતિની જેમ વિચારવાનું શરૂ કર્યું. નૃત્ય એવું કરવું કે બધાંની નજરે ચડાય. 'માર્કેટ'માં કાયમી થવાય. પબ્લિકના વૉટ મળે.

ક્રિષ્નાની વાર્તા વાંચતા તમે પણ આકરી મહેનત કરવા પ્રેરિત થશો. સામાન્ય માણસ જો પ્રિન્સ

બની શકે તો આવા તો કેટલાય ‘ક્રિષ્ના’ઓને આપણે વિવિધ અવતારોમાં જોઈ શકીએ. *

<u>અવતાર</u>

ક્રિષ્ના રેડ્ડી

પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ

મારો જન્મ ઓરિસ્સાના બહેરામપુરમાં. આમ તો અમે આંધ્રના, પરંતુ પિતાજી સ્ટેટ ઇલૅક્ટ્રિસિટી બૉર્ડમાં કામદાર હતા તેથી બદલી થયા કરતી. ચાર ભાઈઓ અને બે બહેનોના બહોળા કુટુંબમાં હું સૌથી નાનો. ભણવાગણવાનું ઠીક મારા ભૈ... આપણને તો પહેલેથી માત્ર અને માત્ર નૃત્યમાં જ રસ હતો. જોઈ જોઈને શીખું. મારા એક મોટાભાઈને પણ નૃત્યનો ખૂબ શોખ છે. હું એમની સામે જોઈને સ્ટેપસની નકલ કરતો. મારા આદર્શ નૃત્યકાર દક્ષિણી ફિલ્મોના જાણીતા કલાકાર શ્રી પ્રભુદેવા છે.

વાર્ષિક ગણપતિ પૂજામાં તથા બહેરામપુરની આસપાસનાં ગામડાંઓમાં થતા નાના-મોટા મેળાવડાઓમાં મારી કળા દર્શાવવાની મને વારંવાર તક મળતી. એવામાં મારા ભાઈએ તેમનું ડાન્સ ગ્રુપ શરૂ કર્યું અને મને પણ તેમાં જોડાવાની તથા વિશાળ દુનિયા જોવાની તક મળી.

અમારા ગ્રુપને ભુવનેશ્વર, જગન્નાથપુરી તથા હૈદ્રાબાદમાં નૃત્ય કરવા માટે આમંત્રણ મળતાં હતાં. નાનાં-મોટાં ઇનામો અને ચંદ્રકો પણ મળતાં. મને એટલો...તો આનંદ થતો ! શી વાત કરું ! એવામાં એકાદ કાર્યક્રમમાં મને એકલાને નૃત્ય કરવાની તક મળી. સોલો ડાન્સ પર્ફોમન્સ ! મેં મારું નામ બદલીને ‘પ્રિન્સ’ રાખ્યું અને તનતોડ મહેનત કરી.

બારમું પત્યું. આપણે તો પુસ્તકોને અલવિદા કરી દીધી. બસ, ચોપડા ફાડવાનું આજથી બંધ. એક ડાન્સ ગ્રુપ બનાવ્યું. ‘પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ’ - નામ તો રૂપાળું આપ્યું, પરંતુ નાચનારા ક્યાંથી લાવવા ? હું તો ઘેરઘેર ફરવા લાગ્યો. મારા ક્લાસમાં જોડાશો તો સાવ મફતમાં શીખવીશ... વગેરે લાલચો આપી ત્યારે છેવટે આઠ બાળકોએ નામ નોંધાવ્યાં. જો કે મહિને ૧૦૦/-ની ફી રાખી હતી જેથી કલાની કદર થાય. બે વર્ષમાં જ વિદ્યાર્થીઓની સંખ્યા વીસે પહોંચી.

ખર્ચા-પાણી નીકળતા હતા; પરંતુ બાળકો કરતાં ય તેમનાં મા-બાપની વર્તણૂકથી હું કંટાળી ગયો હતો. “મારા બાબાને પાછલી લાઇનમાં કેમ રાખો છો ?’... “ફલાણો ડાન્સ તો મારી બેબી બહુ સરસ કરે છે, તેને કેમ શૉમાં ન રાખી ?” અરે, મા-બાપ વચ્ચેના ઝઘડા, ઈર્ષ્યા, હુંસાતુંસીથી મારું મન આળું થઈ જતું.

૨૦૦૪માં મેં ક્લાસ બંધ કરવાનું નક્કી કરી દીધું. મધ્યમવર્ગના એ બાળકોને શીખવવાનું બંધ કરીને મેં ગામડાંઓમાં ફરવાનું ચાલુ કર્યું. બહેરામપુરથી ૩૦-૪૦ કિલોમિટરના પરિઘમાં આવેલ

ગામડાંઓમાં, નૃત્યનો મારા જેવો જ શોખ હોય તેવા યુવાનોની મેં શોધ આદરી.

તાતા-કૉલોનીમાં આવા ૭-૮ છોકરાઓને ભેગા કરીને મેં ક્લાસ શરૂ ય કર્યાં. ત્યાં બીજું વિઘ્ન આવ્યું. 'આપ કૉલૉની મેં ડાન્સ નહીં સિખા સકતે...' ઉપરથી વિરોધ થયો.

૨૦૦૫માં મેં વેઠિયા મજૂરો - જે બાંધકામની સાઇટ પર મજૂરી કરતા હોય છે, તેમને શીખવવાનું શરૂ કર્યું.

"મગર ક્યૂં ?" ...મારાથી પુછાઈ જાય છે.

"બચપનસે મૈં યે મજદૂરોં કો દેખતા આયા હું. સવારથી સાંજ મજૂરી કરીને ય મસ્ત રહે ! મને થયું, હું જો આવા લોકોની ખુશી માટે કાંઈક કરી શકું તો મને પણ ખુશી મળશે."

હું આંબોપુર ગામના થોડા મજૂરોને મળ્યો. મેં તેમને પૂછ્યું, "ડાન્સ સિખોગે ?"...

એ લોકો તો ખુશ થઈ ગયા. "હાં, હાં..."

બસ, પછી તો રોજ રાત્રે મજૂરી કરીને એ લોકો પાછા આવે, એટલે કાળકા માના મંદિરના પ્રાંગણમાં ભેગા થાય. રાત્રે ૨-૩ વાગ્યા સુધી પ્રેક્ટિસ ચાલે. કોઈ બંધન નહીં, સ્ટાઇલ નહીં... મને જે આવડતું હતું તે બધું જ હું એમને શીખવતો.

સૌથી ઉત્તમ બાબત એ હતી, કે હું જે કાંઈ શીખવું તે શીખવા તેઓ તૈયાર હતા. મારી સાથે ક્યારેય જીભાજોડી નહોતા કરતા કેમ કે તેઓ તો માટીના પિંડ જેવા હતા. જે આકાર આપવો હોય તે આપો."

"ક્રિષ્ના, તમે મને એક જવાબ આપો. સવારે મજૂરીએ જવાનું હોય, પેટમાં ઉંદરડા દોડતા હોય, છતાં ય આ છોકરાઓ તમારી પાસે ડાન્સ શીખવા શા માટે આવતા ?" મેં પૂછ્યું.

'બુગી-વુગી' કાર્યક્રમને જોતો ત્યારે મનમાં વિચારતો... ઇતને દિનસે મૈં ડાન્સ મેં હું મગર કુછ ભી હાસિલ નહીં હુઆ. જો ભી હો... મુઝે યે કૉમ્પિટિશન જીતકર દિખાના હે."

"કારણ એક જ. હું એમને ઉજ્જવળ ભવિષ્યનાં સ્વપ્નનાં દેખાડતો. ટીવી પર 'બુગી-વુગી'માં જવાનો આપણને ય ક્યારેક ચાન્સ મળશે... તેમ કહેતો. હું પોતે ય 'સોની' પર વર્ષોથી ટેલિકાસ્ટ થતા આ કાર્યક્રમનો ગજબનાક મોટો ચાહક છું. એ કાર્યક્રમ જોઈ-જોઈને ઘણું બધું શીખ્યો છું. ઘણી વાર વિચારતો... આ શૉના વિજેતાને હરાવવા માટે મારે કેટલી મહેનત કરવી પડે ?!... હું એ

ગરીબ મજૂરોને પણ કહેતો, "સાઇટ પર તગારાં જ ઊંચકવા છે, કે જિંદગીમાં કાંઈ કરી બતાવવું છે ? ડાન્સ સે તુમ ભી કુછ બન સકોગે. મગર ઉસકે લિયે મહેનત તો કરની હી પડેગી."

મારા કુટુંબીજનો પણ મને સી. ડી. પ્લેયર તથા ટી.વી. ફૂલ વૉલ્યુમ પર મૂકીને ડાન્સ કર્યા કરવા દેતા. મારા ત્રણેય ભાઈઓ નોકરી કરતા. હું સૌથી નાનો એટલે પૈસા કમાઈને કુટુંબનું ભરણપોષણ કરવાનું મારા પર ખાસ દબાણ ન હતું. ફક્ત મારી મા ક્યારેક કંટાળતી... "મારા રોયા, કાંઈ કામધંધો શીખ, તો બે પૈસા મળે... આ ટાઇલ્સ તોડી-તોડીને શું મળશે ?"

પણ મને તો નૃત્યનું ઘેલું લાગેલું ! "એક ન એક દિન મૈં ડાન્સ મેં હી કુછ કરકે દિખાઉંગા..." હું માને કહેતો.

અંબોપુર ગામ ઉપરાંત આસપાસનાં બીજાં ગામોના ઉત્સાહી હોંશિયાર યુવાનો પણ શીખવા આવતા. સારા નૃત્યકારોને હું બસનું ભાડું ય આપતો. અમુક જણ સાઇકલ પર આવી પહોંચતા. ૩-૪ મહિને એકાદ વાર કોઈક શૉ મળતો. ૫૦૦-૧૦૦૦નું ઇનામ મળતું તો ય અમે ખુશ થઈ જતાં.

૨૦૦૬માં અમે સૌ પહેલી વાર 'બુગી-વુગી'માં ભાગ લેવાનું સાહસ કરવાનું વિચાર્યું. ઑડિશન માટે સોળ જણના ગ્રુપને લઈને કલકત્તા જવાનું હતું. ખર્ચો ક્યાંથી કાઢવો ? મેં મારું મોટરબાઈક શરાફને ત્યાં ગિરવે મૂક્યું. કલકત્તા પહોંચ્યો ત્યારે ખબર પડી, કે અમારી હરીફાઈ ૧૫૦૦ કલાકારો સાથે હતી. જો કે, અમારું ગ્રુપ મુંબઈ જવા માટે પસંદગી પામ્યું.

હવે તો વધારે પૈસા જોઈશે ! ગમે તેમ કરીને પૈસા તો ભેગા કર્યા... ત્યાં કોઈ વાત લાવ્યું કે ગ્રુપમાં એકાદ છોકરી હશે તો જીતવાના ચાન્સ વધશે. હવે ઓરિસ્સાના ગામનાં કોઈ મા-બાપ એમની જુવાન છોકરીને મારી સાથે એકલી તો મુંબઈ સુધી આવવા જ ન દે ! એટલે એક છોકરી અને જોડે એની માને પણ લીધી. બહેરામપુરથી ટોળાને લઈને હૈદ્રાબાદ પહોંચ્યો અને ત્યાંથી અમે મુંબઈની ટ્રેન પકડી.

અમે બધાં જિંદગીમાં પહેલી વાર આટલે દૂર જતાં હતાં. મેં એક પોલીસને પૂછ્યું, "દાદર (મુંબઈ) કબ આયેગા ?"

પોલીસ કહે, "સવારે છ વાગે આવશે. છાનોમાનો સૂઈ જા."

પણ ભયંકર ઉદ્વેગને કારણે હું સૂઈ જ ન શક્યો. સવારે ચાર વાગે ટ્રેન ક્યાંક ઊભી હતી. મેં બારીની બહાર જોયું. દાદર આવી ગયું હતું !! બાપરે ! સોળ જણને ઉઠાડવા, ઉતારવા, સામાન ઉતારવો... હું તો હાંફળોફાંફળો થઈ ગયો. અર્ધાને જ જગાડી શક્યો. માંડ માંડ સમજાવ્યા કે જલ્દી ઊતરો... બધાં પોતપોતાનો સામાન પ્લૅટફૉર્મ પર ફેંકવા લાગ્યા. ટ્રેનમાંથી કૂદકા મારીને ઉતર્યાં. છેવટે મને લાગ્યું કે હાશ ! બધાં ઊતર્યાં... પણ માથાં ગણ્યાં ત્યારે માલૂમ પડ્યું, કે બે જણ તો હજી ડબામાં જ રહી ગયા છે. ટ્રેન ઉપડી ચૂકી હતી. એવામાં અમારો એક છોકરો બારણા પાસે દેખાયો. મેં એને ખૂબ વાર્યો... પણ એણે તો દોડતી ટ્રેનમાંથી નીચે પડતું જ મૂક્યું. એને એટલું સખત વાગ્યું કે નૃત્ય કરવા માટે નકામો થઈ ગયો.

હજી યે એક છોકરો ટ્રેનમાં જ રહી ગયો હતો. મેં મારા ગ્રુપના અન્ય સભ્યોને કહ્યું, "તમે બધાં

અહીંથી તસુભાર હાલતા નહીં. હું બીજી ટ્રેનમાં જઈ, પેલાને પકડીને પાછો લઈને અહીં જ આવું છું. હું તો બૉમ્બે સેન્ટ્રલ પહોંચ્યો. ત્યાં આવી ખાલી થયેલી ડઝન ટ્રેનો પડી હતી. માંડમાંડ પેલાને શોધીને દાદર જતી ટ્રેનમાં ચડાવ્યો. ત્યાં ઊતર્યા ત્યારે આખું ગ્રુપ જ ગાયબ હતું ! આજુબાજુમાં ઊભેલી પબ્લિકને પૂછ્યું, ત્યારે જાણવા મળ્યું કે પોલીસ બધાંને પકડીને લઈ ગઈ હતી ! જુલાઈ ૨૦૦૬ પછીનો આ સમય હતો. મુંબઈમાં સિરિયલ બૉમ્બ બ્લાસ્ટ થયાને ફક્ત એક જ મહિનો થયો હતો. બધાં જ સ્ટેશનો પર હાઇ-એલર્ટ હતું. હું તો રેલવે-પોલીસ પાસે પહોંચ્યો.

"અલ્યા, તમે બધાં ક્યાંથી હાલ્યા આવો છો, હેં ? ઓળખપત્રો છે ?" પોલીસે પૂછ્યું. મારા જ દેશમાં ફરવા માટે મારી પાસે ઓળખપત્ર ક્યાંથી હોય ? મેં 'બુગી-વુગી'ના આયોજકોને ફોન કરવાના વ્યર્થ પ્રયત્નો કર્યા. છેવટે મારા ગામે ફોન લાગ્યો. મેં ફોન પર મારા મિત્રને પૂછ્યું, "તારે મુંબઈમાં કોઈ મોટી ઓળખાણ છે ?"

એ વળી પહોંચેલી માયા હતી. તેણે એના કોઈ ઓળખીતાને ચોકી પર મોકલીને અમને છોડાવ્યા. માંડમાંડ 'બુગી-વુગી'ની ઑફિસે તો પહોંચ્યા પરંતુ અમારે માટે રહેવાની ત્યાં કોઈ સગવડ ન હતી. સોની ટીવીવાળાએ અમારે માટે જે હોટેલ બુક કરી હતી, તેનું ભાડું વ્યક્તિ દીઠ દિવસના રૂ. ૫૦૦/- હતું. અમને તો બિલ્કુલ જ ન પોસાય ! હું સસ્તી જગ્યાની શોધમાં ભટકવા નીકળ્યો.

એ દિવસે મેં મારી જિંદગીમાં પહેલી વાર બસ્તી જોઈ ! ઝૂંપડપટ્ટીમાં લોકો ફૂટપાથ પર સૂતા, ખાતા, રહેતા ! મને ધૃણા થઈ ગઈ ! અરે, આ નરકમાં રહેવા કરતાં તો મારું ગામડું શું ખોટું ? દરેકને પોતાનું કહેવાય એવું ઘર તો ખરું ! એક દલાલ જેવો માણસ મને એક 'મૅસ' જોવા લઈ ગયો. ત્યાં એક નાના રૂમમાં ૧૫૦ માણસ હૈયે હૈયું દળાય એમ સૂતા હતા ! હાય રે ! મારા છોકરાઓ આવામાં તે શી રીતે રહી શકે ?! હું તો ત્યાં જ બેસી ગયો... मैं हार गया था...

જે મળે તે ટ્રેનમાં બધાંને લઈને ગામ પાછા ફરવાનું મેં નક્કી કરી દીધું. ત્યાં બુગી-વુગીના આયોજકો મળવા આવ્યા. મને કહે, "તમારે લીધે અમારા કાર્યક્રમનું નામ બગડશે. પાછા ન જશો."

હૃદય પર પથ્થર મૂકીને એક દિવસના ૮,૦૦૦ (૧૬ જણ x ૫૦૦) લેખે આઠ દિવસ માટે મેં પેલી હોટેલમાં રૂમો રાખ્યા. પૈસા બચાવવા, અમે દિવસમાં ફક્ત એક જ વખત જમતા. હૃદયમાં નૃત્યનો જુસ્સો હોવાથી ખાલી પેટે ય અમે ફાઇનલ સુધી પહોંચી ગયા. જો કે ફાઇનલ માટે અમે જે પોષાકો અને સંગીત તૈયાર કર્યું હતું તેની સી.ડી. ટ્રેનમાં રહી ગઈ હતી.

હરીફાઈના દિવસે સવારે મેં નવું મ્યુઝિક રેકર્ડ કરાવ્યું. પણ ડ્રેસ ક્યાંથી લાવવા ? હું તો રૂપેરી રંગ લઈ આવ્યો. બધાંના શરીર પર રંગ લગાડી દીધો. હું શરીરથી અને મનથી ભાંગી પડ્યો હતો. હોટેલનું બિલ ભરવાના પૈસા ક્યાંથી લાવીશ ? ખાઈશું શું ? મગર ઉસ દિન ભગવાનને મેરી સુન લી...

અમે જીત્યા તો નહીં, પરંતુ જજ શ્રી જાવેદ જાફરીને અમારું નૃત્ય એટલું બધું ગમ્યું કે તેમણે અમને ૭૫,૦૦૦ રૂપિયાનું આશ્વાસન ઇનામ આપ્યું. ખરેખર ... ખુદાકે ઘર મેં દેર હૈ, અંધેર નહીં...

તે ઉપરાંત 'બુગી-વુગી'ના સ્ટેજને કારણે અમને ઘણી પ્રસિદ્ધિ મળી. નવા-નવા શૉની પૂછપરછ આવવા લાગી. લગ્નોમાં, કૉલેજના વાર્ષિકદિનમાં, સાંસ્કૃતિક કાર્યક્રમોમાં, પ્રિન્સ ગ્રૂપને ડાન્સ માટે

આમંત્રણ મળવા લાગ્યા. એક શૉના અમને ૧૦-૧૨ હજાર મળવા લાગ્યા. જો કે પ્રવાસખર્ચ તથા રહેવા-ખાવાનો ખર્ચ કાઢતાં ખાસ બચત થતી ન હતી. વળી કડકીને કારણે અમારે ઘણા સારા ડાન્સર્સ પણ ગુમાવવા પડતા. હું તેમને માસિક પગાર નહોતો આપી શકતો. તેથી ઘણા છોકરાઓ હૈદ્રાબાદ કે મુંબઈ ભાગી જતા. મારે નવા છોકરાઓને તાલિમ આપવી પડતી. દરેક ધંધાની જેમ ડાન્સના આ ગ્રુપમાં ય કર્મચારીઓ બીજે જોડાઈ જવાનો ભય તો રહે જ ! પછી તો ‘પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપે’ ૨૦૦૬ થી ૨૦૦૯ દરમિયાન દર વર્ષે ‘બુગી-વુગી’માં ભાગ લીધો. બે વખત રનર્સ-અપ પણ બન્યા. દર વખતે અસંખ્ય લોકોના હૈયામાં સ્થાન પામવાનો મોકો મળ્યો. રવિ બહેલ નામના એક જજે તો મુંબઈમાં અમારી રહેવાજમવાની વ્યવસ્થા પણ અંગત ખર્ચ કરી આપી. મને કહે... “કિસિકો બતાના મત ! સિર્ફ તુમ્હારે લિયે યે કરતા હું. ...”

પોષાક, પ્રવાસ અને ખાણી-પીણી તથા પગારોમાં જ મોટાભાગના રૂપિયા વપરાઈ જતા. પર ગાડી ચલ રહી થી... એવામાં એક દિવસ ‘કલર્સ’ નામની નવી ચૅનલ પર ‘ઇન્ડિયા હેઝ ગોટ ટેલેન્ટ’ નામનો કાર્યક્રમ થવાનો છે એવું મેં સાંભળ્યું. તપાસ કરતાં માહિતી મળી કે જીતનાર ગ્રુપને ૫૦ લાખનું માતબર ઇનામ મળવાનું છે !

મેં નક્કી કર્યું... જીતના હી હૈ... કુછ કરકે દિખાના હૈ... પણ ઝટકા-મટકા ટાઇપના સામાન્ય નૃત્યથી આવી સ્પર્ધા ન જિતાય. આખા ભારતમાંથી પોતાનું કૌશલ્ય દર્શાવવા અસંખ્ય લોકો આવશે. મારે કાંઈક એવું કરવું પડે કે જુદું જ પડે ! તદ્દન નોખું, ઊડીને આંખે વળગે તેવું ! અમને દેશ પર, અપની સંસ્કૃતિ પર !

મેં ‘ક્રિષ્ના’ નામનું એક નૃત્ય તૈયાર કર્યું. જેમાં આખું ગ્રુપ સાથે જ નાચે. શરીર જાણે તદ્દન પ્રવાહી હોય તેવી અંગભંગી ! આવું નૃત્ય આજ સુધી કોઈએ જોયું જ ન હોય... એમાં એક વ્યક્તિના કૌશલ્યને બદલે પ્રત્યેક મિનિટે આખા ગ્રુપની તૈયારી જોઈ શકાય તેમ હતી. આખું ગ્રુપ રૂપેરી અને હું ક્રિષ્ના ભૂરો. મારા હાથમાં વાંસળી. જેણે પણ આ નૃત્ય જોયું છે, તેમને માટે એક અવિસ્મરણીય અનુભવ બની રહ્યો છે. (યુ. ટ્યૂબ પર જોઈ શકાય છે.)

જ્યારે શરૂઆતના ‘ઍલિમિનેશન રાઉન્ડ’માં અમે આ નૃત્ય કર્યું ત્યારે બધાં જ નિર્ણાયકો અને પ્રેક્ષકોએ ઊભા થઈને તાળીઓથી અમને નવાજ્યા. (સ્ટેન્ડિંગ ઑવેશન) જજ શ્રી શેખર કપૂરે તો અમારા નૃત્યને ‘વિશ્વકક્ષાનું નૃત્ય’ કહીને નવાજ્યું. તેમણે કહ્યું, ‘સાચા કલાકારને સ્થળ-કાળ-પોષાક કે વ્યવસ્થિત તાલિમની જરૂર નથી તે તમે સાબિત કર્યું છે. તદ્દન ટાંચાં સાધનોની મદદથી આજે તમે જે કલાનું પ્રદર્શન કર્યું છે તેનાથી હું મંત્રમુગ્ધ થઈ ગયો છું.”

સિલેક્શન પછી અમને બધાંને નિર્ણાયક સ્પર્ધા પહેલાં તૈયારી માટે એક મહિનાનો સમય આપવામાં આવ્યો . એ સમયે અત્યંત જાણીતા ઍવૉર્ડવિનિંગ નૃત્ય ‘ફલેગ એક્ટ’નું મેં નૃત્યનિર્દશન કર્યું. ‘સારે જહાંસે અચ્છા’ ગીત પર ત્રિરંગાના ત્રણેય રંગવાળા નૃત્યકારોએ નૃત્ય તૈયાર કર્યું. પદ્મનાભ સાહુ (૨૪ વર્ષ) અને તેલુ તારિણિ (૧૩ વર્ષ) નામના બે અપંગ છોકરાઓ પણ આ નૃત્યમાં સામેલ હતા. જ્યારે નૃત્ય પત્યું ત્યારે નિર્ણાયકો અને પ્રેક્ષકોની આંખોમાં આંસુ હતાં.

એ પછી અમે ફાઇનલ રાઉન્ડમાં ‘દશાવતાર’ નૃત્ય કર્યું. વિષ્ણુ ભગવાનના દસ અવતાર દર્શાવતા એ નૃત્ય દરમ્યાન પ્રેક્ષકો જાણે હિપ્નોટાઇઝ થઈ ગયા ! મૂર્છિત થઈ ગયા હોય તેમ ટ્રાન્સમાં સરી

પડ્યા. જો કે જીતવાનું એટલું સહેલું ન હતું. બધું SMS પર આધારિત હતું. નસીબજોગે ઓરિસ્સાના મુખ્યમંત્રી શ્રી નવીન પટનાયકે 'પ્રિન્સ ગ્રુપ'નો ડાન્સ જોયો હતો. તેમણે મને ફાઇનલ પહેલાં બોલાવીને કહ્યું, "તું ફક્ત નૃત્યની ચિંતા કર. SMSની ચિંતા મારા પર છોડી દે !"

શ્રી પટનાયકે ખુદ પ્રિન્સ ગ્રુપનો પ્રચાર કર્યો. આખા મીડિયાને દોડતું કરી દીધું. અને 'પ્રિન્સ ડાન્સ ગ્રુપ' છેવટનો મુકાબલો જીત્યું. કેટકેટલા અવરોધો વચ્ચે ય 'ઇન્ડિયા હેઝ ગૉટ ટેલેન્ટ'નો મુકાબલો તથા ૫O લાખનું ઇનામ અમને મળ્યું. તે ઉપરાંત મારુતિ તરફથી 'રિટ્ઝ' કાર !

"શું કર્યું ઇનામોનું ?" મેં પૂછ્યું.

"મારુતિ કાર આંબોપુર ગામના દર્દીઓ માટે ઍમ્બલન્સ તરીકે વાપરવા આપી દીધી છે. ૨૦ લાખ ટૅક્સમાં ગયા. ૧-૧ લાખ દરેક નૃત્યકારને આપ્યા. બાકીના રૂપિયા કાળકા માના મંદિરના જીર્ણોદ્ધારમાં વાપરીએ છીએ. 'યે સબ માં કા હી આશીર્વાદ હૈ' હું તો પહેલાં ભગવાનમાં માનતો જ ન હતો. પરંતુ ધીરે ધીરે મને અહેસાસ થયો... હું પહેલાં ક્યાં હતો ને આજે ક્યાં છું !? એ ઈશ્વરની જ કૃપા ને ?

હું અને મારું આખું ય ગ્રુપ ઓરિસ્સામાં ફિલ્મસ્ટાર જેવી પ્રસિદ્ધિ પામ્યા. માન મળ્યું, ઇનામ મળ્યું. બીજું શું જોઈએ ? ઘણા શૉ મળે છે. 'સોની ટીવી'વાળાએ અમારી સાથે બે વર્ષનો કોન્ટ્રાક્ટ કર્યો છે. પ્રવાસ, રહેવાનો ખર્ચ તથા ઘરાક શોધવાની જવાબદારી એમની. અમારે ફક્ત નૃત્યની ચિંતા ! એમને કમિશન મળે, મને માસિક ફી. હું હવે નૃત્ય પર વધુ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી શકું છું.

અરે, ઓરિસ્સા સરકારે અમારી આ જીતને બિરદાવીને એક કરોડનું ઇનામ આપ્યું છે. તે ઉપરાંત ૪ એકર જમીન તદ્દન મફત 'ડાન્સ એકૅડેમી' સ્થાપવા માટે આપવામાં આવી છે.

મેરે લિયે સબસે ખુશી કી બાત યે હૈ કી મેરી વજહસે બીસ-પચ્ચીસ લોગોં કી જિંદગી બન સકી... મારા ગામમાં આવા તો કેટલાય હોશિયાર છોકરાઓ છે. તેમને તક નથી મળતી. અગર મૈં ઉનકા ભી રાસ્તા દિખા સકું, તો ઓર ભી અચ્છી બાત હૈ..."

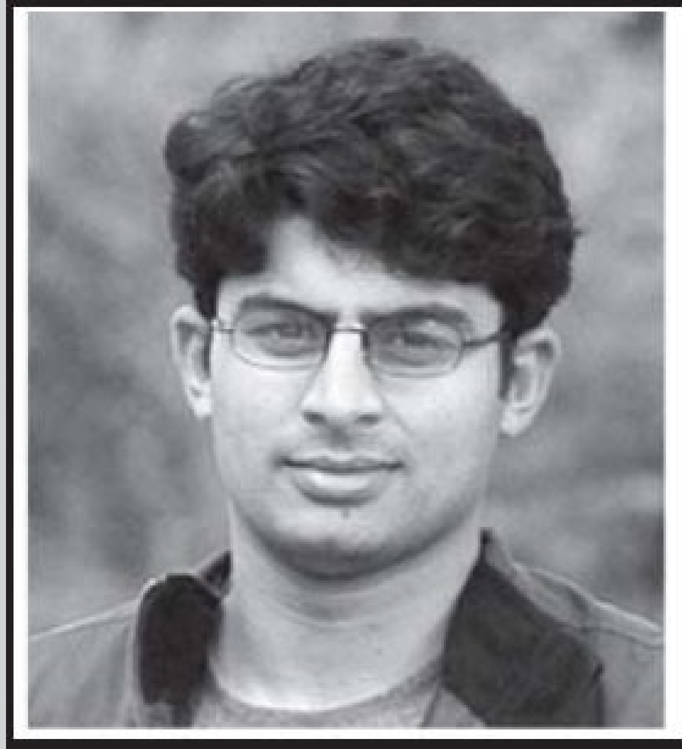
ભાઈ, કૃષ્ણા તું જો ધારીશ તો તું જરૂર કરી બતાવીશ. તું તો લોકહૃદયનો 'પ્રિન્સ' છે.

<u>યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને</u>

મારી શીખ

તમારી પોતાની મહેનત જ તમને સફળતા અપાવશે. અન્ય પર આધાર રાખવાને બદલે 'જાત મહેનત જિંદાબાદ'માં વિશ્વાસ રાખજો.

નાણાભીડને કારણે સાચાં કામ કદીયે અટકતાં નથી. "મહેનત કરને વાલે કો, દિલ સે કામ કરને વાલે કો સબ કુછ મિલતા હૈ."



<u>મુને ફરી ફરી (જંગલ) બોલાવે...</u>

કલ્યાણ વાર્મા

વાઈલ્ડલાઈફ ફોટોગ્રાફર

ફક્ત બાવીસ વર્ષની કુમળી વયે કલ્યાણને યાહૂ (yahoo) કંપનીમાં નોકરી મળી ગઈ હતી ! કોઈપણ યુવાન માટે આવી નોકરી સ્વપ્નવત ગણાય ! પરંતુ પોતાના શોખ ખાતર તેણે આવી જોરદાર નોકરીને તિલાંજલિ આપી દીધી. વાઇલ્ડલાઇફ ફોટોગ્રાફી કરવા માટે, મોકળે મને જંગલોમાં મુક્તવિહાર કરવા માટે ! થ્રી ઇડિયટ્સ પછીનો આ ચોથો ઇડિયટ આજે મનગમતી પ્રવૃત્તિમાંથી આનંદ સાથે નાણાં પણ મેળવે છે.

મારો ભાઈ નાનો હતો ત્યારે બસનો કન્ડક્ટર બનવા માંગતો હતો. હું અવકાશયાત્રી બનવા ઇચ્છતી હતી. કલ્યાણ વર્મા નાનો હતો ત્યારે જંગલમાં રખડીને જંગલી પ્રાણીઓ જોવાનાં, જંગલમાં જ રહેવાનાં સ્વપ્નનાં જોતો !

આજે મારો ભાઈ મલ્ટિનેશનલ કંપનીમાં ડાયરેક્ટર છે, હું લેખક છું, પરંતુ કલ્યાણ પોતાનાં સ્વપ્નનાં સાકાર કરી ચૂક્યો છે. એ જંગલમાં રહે છે, રખડે છે તથા રાની પશુઓની ફોટોગ્રાફીમાં સમય વિતાવે છે. નાનામાં નાનો માણસ પણ આ દેશમાં મોટાં સ્વપ્ન જોઈ શકે છે, તે સત્ય કલ્યાણે સાબિત કર્યું છે.

ઓ...હ, તમે કહેશો જ કે આવા ગાંડા કાઢનાર કમાય શી રીતે ? તો આ વાત વાંચો અને તમે જ નક્કી કરો... સફળતાની વાનગીની રીત તમારે જાતે જ નક્કી કરવી પડે અને તમે નક્કી કરેલી રીતથી તમને જ્યારે સફળતા મળશે, ત્યારે તમારા હૃદય-મન તથા પેટની ય ભૂખ ભાંગશે.

મુને ફરી ફરી (જંગલ) બોલાવે...

કલાયણ વર્મા

વાઈલ્ડલાઈફ ફોટોગ્રાફર

કલ્યાણ વર્માનો જન્મ વિશાખાપટ્નમમાં થયો હતો. “મારા પિતાજી સરકારી, બદલીની નોકરી કરતા હોવાથી હું વિવિધ શહેરોમાં રહ્યો, ભણ્યો. નવા નવા લોકોને તથા સ્થળોને જોવા-જાણવાનો પહેલેથી જ મને મોકો મળ્યો છે. આમ તો હું બધે જ કેન્દ્રિય વિદ્યાલયમાં જ ભણ્યો છું પરંતુ દર ત્રણ વર્ષે નવા મિત્રો બનાવવાનું ખૂબ અઘરું લાગતું ! વિશાખાપટ્નમથી ગુલબર્ગ, ત્યાંથી વિજયવાડા, ત્યાંથી એક વર્ષ કેનેડા અને છેલ્લે દસમું ધોરણ બેંગ્લોરમાં - કૉલેજ પણ ત્યાં અને નોકરી પણ ત્યાં. તેથી જ હવે હું બેંગ્લોરનો વતની જ ગણાઉં.

વિદ્યાર્થી તરીકે મારી કારકિર્દી ‘સામાન્ય’ કહી શકાય. મને ગાવાનો ખૂબ શોખ હતો. મેં ગાયકી શીખવાનો પ્રયત્ન પણ કર્યો, પરંતુ નિષ્ફળતા મળી. નાનો હતો ત્યારે નેશનલ જ્યોગ્રાફિક મૅગેઝિન વાંચવું-જોવું પણ મને ખૂબ ગમતું. એમાંય જેઇન ગુડઑલના લેખો-ફોટા જોઈને તો મનેય જંગલમાં મુક્તપણે વિહરવાનું મન થઈ જતું.

જોકે, મારા પપ્પાને કંપની તરફથી એલ.ટી.સી. મળતું ત્યારે અમે વર્ષે એક વાર ઊટી કે કોડાઈ જેવા કોઈ હિલસ્ટેશન સુધી જઈ શકતા. ટીવી પર હું ફક્ત એક જ ચૅનલ જોતો ! એનિમલ પ્લેનેટ. મારા પપ્પા ઘણી વાર ટોકતા, “ટીવી તક ઠીક હૈ, બેટે ! આગે પઢાઈ કરો, કુછ બનો...”

જોકે એવામાં હું પ્રેમમાં પડ્યો ! કમ્પ્યૂટરના ! ’૯૦નો સમય હતો. આ ક્ષેત્રે રોજ નવી શોધખોળ થઈ રહી હતી. હેકર્સની પ્રતિભાથી હું ખૂબ જ અંજાતો. શાળામાં હતો ત્યારે જ હું કમ્પ્યૂટર પ્રોગ્રામિંગ શીખી ગયો હતો. મારા પપ્પા પણ ખુશ હતા. હાશ, વાઇલ્ડલાઇફનું ને જંગલનું ભૂત તો ભાગ્યું ! છોકરો કમ્પ્યૂટર શીખશે તો નોકરી તો મળશે !

મેં બેંગ્લોરની PES એન્જિનિયરિંગ કૉલેજમાં મિકેનિકલમાં એડમિશન લીધું. મને કમ્પ્યૂટર શાખા ન મળી તેથી મેં આ બ્રાન્ચ લીધી. વળી, આમાં રૉબોટિક્સનો પણ વિષય હતો, જેમાં મને ઘણો રસ હતો.

કૉલેજમાં મને ખૂબ મઝા આવતી. એ વર્ષોમાં ભારતમાં ઇન્ટરનેટનો પણ પગપેસારો થયો. હું પિરિયડોમાંથી ગુલ્લી મારીને કૅન્ટીનમાં સમય બગાડવાને બદલે કૉલેજની કમ્પ્યૂટર લૅબમાં નવી લૅંગવેજીઝ, લાઇનક્સ વગેરે શીખતો. કૉલેજના બીજા જ વર્ષે મને પાર્ટટાઇમ નોકરી મળી ગઈ. હું ‘Linux’ નું કન્સલ્ટીંગ અને નેટવર્કિંગ કરતો. મિકેનિકલ એન્જિનિયર તરીકે આ કામમાં મને મજા તો આવતી, કામ પણ પડકારરૂપ હતું પરંતુ મને થોડું વિચિત્ર લાગતું... હું કમ્પ્યૂટર લૅબ સંભાળતો હતો.”

હું પણ મનોમન વિચારતી હતી કે તમે ગમે તે વિષય ભણો... અંતે તો તમારો ખરો શોખ સપાટી પર આવી જ જાય છે... આ રીતે કલ્યાણને પણ ‘યાહુ’ કંપનીમાં નોકરી મળી ગઈ.

કૉલેજના ત્રીજા જ વર્ષમાં મને આવી પ્રતિષ્ઠિત કંપનીમાં કામ મળ્યું. મને સિક્યુરિટીમાં ખૂબ રસ હતો અને નોકરી પણ તે જ ડિપાર્ટમેન્ટમાં મળી. (અર્થાતૂ કમ્પ્યૂટરના ડેટાની ચોરી/હેકિંગ ન થાય તે જોવાનું) એ જમાનામાં યાહુ ખૂબ નાની કંપની હતી. ઇટ વૉઝ ધ બેસ્ટ કંપની ટુ વર્ક ફૉર ! પગારો

પણ ઊંચા... મને વર્ષે એ જમાનામાં સાડા પાંચ લાખ મળતા. (૨૦૦૧માં) મારી આખી બૅચમાં હું તો હીરો થઈ ગયો !

દુનિયાનો એકેએક કમ્પ્યૂટરનો જાણકાર અમારી કંપનીની સલામતીની સિસ્ટમ સાથે ચેડાં કરવામાં ગર્વ અનુભવે છે તેથી અમારી નોકરી ચોવીસ કલાકની થઈ જતી. 'ડોટકોમ' કંપનીમાં મોટે ભાગે માલિક-નોકરના ભેદભાવ નથી હોતા. અહીં બાવીસ વર્ષનો છોકરો પણ માલિક જ હોય છે. હું મારી આવડત મુજબ નવા પ્રોજેક્ટ બનાવતો, સંઘર્ષ કરતો. આઇ રિયલી લવ્ડ માય જૉબ ! મને મારી નોકરી માટે ખૂબ ગર્વ હતો. આજે પણ તમને 'યાહૂ'ની સાઇટ ઉપર મારા લખેલા અમુક કૉડ્ઝ જોવા મળશે. હવે તો જી. મેઇલ પણ અમે બનાવેલી સિસ્ટમ જ વાપરે છે."

કલ્યાણના અવાજમાં ભારોભાર સંતોષ છલકાય છે.

"ઘણા લોકો આજે ય એવું માને છે, કે એ નાનીશી કોટડીની બંધિયાર નોકરીથી અકળાઈને મેં એ નોકરી છોડી દીધી... પરંતુ ૨૦૦૩માં તો મને 'યાહુ સુપરસ્ટાર'નો પ્રતિષ્ઠિત ઍવૉર્ડ પણ મળ્યો હતો."

હું મારી નોકરીને ય અન્યાય કરી રહ્યો હતો અને શોખને પણ !
હવે મારે બેમાંથી એકની પસંદગી કરવી જ પડે !

"તો આવી રૂપાળી નોકરી છોડી કેમ ?" હું પૂછું છું.

"૨૦૦૪ સુધીમાં યાહુ જબરદસ્ત મોટી કંપની થઈ ગઈ હતી. એક નાનકડા રૂમમાં શરૂ થયેલી કંપનીમાં હું પાંચમો કર્મચારી હતો. હવે અહીં ૧,૦૦૦ કર્મચારીઓ હતા. યાહુ કંપનીમાંથી 'કૉર્પોરેશન' થઈ ગયું હતું. માલિક, નોકર, બૉસ, પ્યૂન જેવા અનેક સ્તર અસ્તિત્વમાં આવ્યા. ભારતની અન્ય સૉફ્ટવૅર કંપનીઓની આવૃત્તિ જેવી જ આ કંપનીની હાલત થઈ ગઈ. મારું મન ઊઠી ગયું હતું. વળી, ઑફિસમાં શિસ્ત જાળવવું પડે. આટલા વાગે આવો, કેમ વહેલા ગયા ? રજિસ્ટરમાં સહી કરી ? હું તો કામ હોય તો ૨૨.-૨૪ કલાક ખેંચી કાઢું, ને ના હોય તો ત્રણ કલાકમાં ય જતો રહું. પેન્ટ-ટાઈ મને ન ફાવે. હું તો હાફ-પેન્ટ પહેરીને જ ઑફિસ આવવા ટેવાઈ ગયો હતો. મારે તો કામ સાથે નિસ્બત... શિસ્તને કારણે કાર્યકુશળતા વધતી હોય, તો ચોક્કસ રાખો બાકી તો નિયમો કામમાં અવરોધરૂપ થાય છે. એવામાં મને બીજા વિભાગમાં કે કાયમ માટે અમેરિકા જવાનું કહેવામાં આવ્યું. બસ, થઈ રહ્યું. મેં ૨૪ વર્ષની ઉંમરે ૨૦૦૪માં 'યાહુ' છોડ્યું.

મને ઘણી કંપનીઓમાંથી લોભામણી ઑફર્સ મળી જ હતી. 'ગૂગલ'માંથી પણ ! મારે હવે શું કરવું છે તેની મને ખબર ન હતી, પરંતુ શું નથી કરવું તે તો નક્કી જ હતું. કૉલેજથી જ હું નોકરીએ લાગી ગયો હતો. કાંઈ જ બીજું કરવાનો કે વિચારવાનો કોઈ મોકો જ આજ સુધી મળ્યો ન હતો.

'યાહુ'ની નોકરી દરમિયાન જ મેં સારામાંનો ડિજીટલ એસ.એલ.આર. કૅમેરો ખરીદ્યો હતો. એ જમાનામાં એ કૅમેરાની કિંમત એક લાખથી ય વધુ હતી... પણ હું તો ઘણું કમાતો હતો. મને શનિ-રવિમાં બેંગ્લોરની આસપાસનાં રમણીય સ્થળો પર જવાનો તથા ફોટોગ્રાફી કરવાનો શોખ હતો. હું બંદીપુર, નાગારહોલ વગેરે વન્ય પ્રાણીનાં અભયારણ્યોમાં નિયમિત જતો. મારે માટે વાઇલ્ડલાઇફ ફોટોગ્રાફી એટલે મારા બે શોખ - વન્ય પ્રાણીઓ જોવાં અને ફોટોગ્રાફી કરવી - નો સુભગ સમન્વય ! જોકે મેં કોઈ વિધિવત્ તાલીમ લીધી નથી. એમ તો મેં કમ્પ્યૂટર એન્જિનિયરિંગમાં ય ક્યાં ડિગ્રી લીધી હતી ? તમને જે પ્રવૃત્તિમાં રસ હોય તે શીખવાની જરૂર નથી પડતી... આપોઆપ આવડી જાય.

આમ, ૨૦૦૪માં મેં એક ત્વરિત નિર્ણય લીધો. મેં બધું છોડીને થોડો સમય જંગલમાં ગાળવાનો નિશ્ચય કર્યો. નોકરી તો જોઈએ ત્યારે મળી જશે... ચાલ કાંઈ જુદું કરું ! મેં એક પર્યાવરણપ્રેમી રિસોર્ટમાં ફોન કર્યો. "મારે તમારા રિસોર્ટમાં ત્રણ મહિના રહેવું છે." મેં કહ્યું.

"આવો ને ! આટલા પૈસા થશે." જવાબ મળ્યો.

"હું પૈસા નહીં આપી શકું. કાંઈક રસ્તો કાઢો."

"તમને ઇંગ્લિશ આવડે છે ? ડ્રાઇવિંગ આવડે છે ?"

"હા..." મેં કહ્યું.

"તો અમારા મહેમાનોને જીપમાં બેસાડીને જંગલ-મુસાફરી કરાવશો ?" મારે તો 'ભાવતું'તું ને વૈદે કહ્યું' જેવો ઘાટ થયો. રહેવા-જમવાનું ફ્રી, પગાર નહીં.

હું સવાર-સાંજ જીપ-સફારી લઈ જતો અને બપોરે મારી મેળે જંગલોમાં રખડતો. મારી જિંદગીનો એ શ્રેષ્ઠ સમય હતો. તમે જ્યારે ચોવીસે કલાક જંગલમાં રહો, ત્યારે ખરા અર્થમાં વન્યજીવનને માણી શકો. હું આદિવાસીઓને પકડીને એક વાઘની પાછળ ત્રણ દિવસ રખડતો. દીપડા, હાથી, પક્ષીઓ, વાંદરા જોડે રમતો. ઘણાં પ્રાણીઓ તો મને ઓળખતા થઈ ગયા હતા.

સૌ પહેલી વાર જ્યારે મેં વાઘને મારી તદ્દન નજીક જોયો, ત્યારે હું કૅમેરો ઉઠાવી જ ન શક્યો ! હું તો ધ્રૂજતો હતો. એ પછી તો ત્રણ-ચાર વખત એવું જ થયું. એક વાર હું મારો ઑટોમેટિક કૅમેરો ઝાડ સાથે બાંધતો હતો. મને સહેજ ખખડાટ સંભળાયો એટલે મેં ઊંચે જોયું, તો મારા માથાથી ફક્ત બે જ ફૂટ ઊંચે, ઝાડ પર દીપડો બેઠો બેઠો મને જાણે સ્માઇલ આપી રહ્યો હતો. જિંદગીમાં ક્યારેય હું આટલો ગભરાયો નથી ! મને લાગે છે કે મને કદાચ પેન્ટમાં પેશાબ પણ થઈ ગયો હશે ! હું જે દોડ્યો છું ! આજે તમારી સાથે વાત કરવા જીવતો રહ્યો છું એ નસીબની જ બલિહારી છે.

ત્રણ મહિના તો જોતજોતામાં વીતી ગયા. હું તો આખું વર્ષ જંગલમાં જ રહી ગયો. જોકે, મારી બચતનાં તળિયાં દેખાવા લાગ્યાં હતાં. ૨૦૦૬નું આખું વર્ષ મેં આઇ.ટી. કંપનીના સિક્યુરિટી સલાહકાર તરીકે કામ લીધું. હું માનતો કે કન્સલ્ટન્સીને કારણે મને ઘણો બધો સમય મારો શોખ પોષવા માટે મળશે. જોકે હું કેટલો ખોટો હતો ! બેમાંથી એકેયમાં ભલીવાર ન આવ્યો. ગાઢ જંગલમાં ફોટો પાડતો હોઉં, ત્યાં બેંગ્લોરથી મારા ક્લાયન્ટનો ફોન આવે... "ભાઈ, તું ક્યાં જઈને

બેઠો છે ? કાલે ઑડિટ છે. જલદી પાછો આવ." ક્યારેક બેંગ્લોરમાં હોઉં ત્યારે જંગલમાંથી સંદેશો આવે, "વાઘે મારણ કર્યું છે. સરસ ફોટા પાડી શકાય તેમ છે. જલદી આવો !"

જાત-અનુભવથી શીખવું મને ખૂબ ગમે છે. જીવનમાં હું ચોપડીઓ કરતાં અનુભવમાંથી જ વધુ શીખ્યો છું. લોકો સાથે વાતો કરવી , નવાં નવાં ક્ષેત્રો ખેડવાં... મને ખૂબ આનંદ આપે છે.

૨૦૦૬માં બી.બી.સી.માંથી ફોન આવ્યો. ૧૯૯૯થી જ હું ઇન્ટરનેટની સોશિયલ નેટવર્કિંગ સાઇટ્સ પર (આજકાલ ફેસબુક-ઑર્કુટ જેવી) ખાસ્સો ઍક્ટિવ હતો. ૨૦૦૦થી તો હું મારા બ્લૉગ લખતો. મેં પાડેલા ફોટા પણ શોખીનો જોઈ શકે તેમ મૂકતો.

હું પૈસા કમાવા માટે ફોટોગ્રાફી કરતો ન હતો. જી.પી.આર.એસ.ની મદદથી ફોટા પાડ્યા પછી મિનિટોમાં આખી દુનિયાને કમ્પ્યૂટર દ્વારા બતાવી શકતો. મારી વેબસાઇટ નિયમિત જોનારા ખાસ્સા સભ્યો દેશવિદેશમાં હતાં. 'બોઇંગ બોઇંગ' નામની વેબસાઇટ પર મારા ઘણા ફોટા નિયમિતપણે પસંદગી પામતા.

એક વાર મેં મારા બ્લૉગ પર દેડકાઓના ફોટા મૂક્યા હતા તે બી.બી.સી.ની નજરે ચડ્યા. ૨૦૦૭ની શરૂઆતમાં બી.બી.સી. ભારતના ચોમાસા વિશે પશ્ચિમ ઘાટમાં ફિલ્મ શૂટ કરવાનું હતું. 'સંદેશ કંદૂર' નામના મારા મિત્ર તે ટીમમાં હતા. બી.બી.સી.એ મને ઑફર આપી... "અમે તારા ફોટા જોયા છે. તારે માટે આ વિસ્તાર પણ જાણીતો છે. અમારી ટીમમાં જોડાઈ જા."

મેં તરત જ મારો કન્સલ્ટન્સીનો ધંધો બંધ કરી દીધો. હું જાણે આવી કોઈ તકની રાહ જોઈને જ બેઠો હતો ! મેં ફોટોગ્રાફીને ખોળે જીવન વિતાવવાનું નક્કી કરી લીધું.

પૈસા તો બહુ મળવાનાં ન હતાં પરંતુ કોઈ પણ ફોટોગ્રાફર માટે આ ઘણી મોટી તક ગણાય. મહેનત કરવામાં હું પાછો પડું તેમ ન હતો અને પૈસાદાર થવાની મારે કોઈ ઉતાવળ ન હતી. મેં 'પ્રોડક્શન આસિસ્ટન્ટ' તરીકે કારકિર્દીની શરૂઆત કરી. કેમેરાની ત્રિપોઈ ઉંચકવાની, કૅમેરા ગોઠવવાના... વગેરે. જોકે, બી.બી.સી.ના ફોટોગ્રાફરો શુટિંગ ન કરતા હોય ત્યારે મને તેમના કૅમેરા ઝીણવટપૂર્વક જોવાની તક મળતી. હું થોડા ફોટા પણ પાડતો, જે તેમને ગમતા. થોડા જ વખતમાં તે ઇંગલૅન્ડથી ટીમ મોકલવાને બદલે મને કૉન્ટ્રાક્ટ આપવા લાગ્યા. સંબંધો અને વિશ્વાસ આમ જ બંધાય !

તમારા ટૅક્નિકલ જ્ઞાનનું ૫૦% જેટલું મહત્ત્વ હોય છે... બાકી તો 'લગે રહો' અભિગમથી જ બાકીનું કામ થાય અને ગ્રાહક સંતોષાય. ક્રિએટિવ ફિલ્ડમાં તો ખાસ ! નીચેના સ્તરે શરૂ કરીને ધીમે ધીમે સીડીઓ ચડવી પડે. હું તમને નેશનલ જ્યોગ્રાફિક મૅગેઝિનનો જ દાખલો આપું ! વિશ્વમાં ૪૦ લાખ લોકો ફોટોગ્રાફી કરે છે. તેમાંથી મોટા ભાગનાને પોતાનો એકાદ ફોટો આ સામયિકમાં છપાય

તેવી એષણા હોય છે. આ મૅગેઝિન ફક્ત આમાંથી ૪૦ જણને આ તક આપે છે.

હું આ મૅગેઝિનના કર્તાહર્તાઓને હવે ઓળખું છું... તેઓ મને હંમેશા કહે છે, "અમે ફોટોગ્રાફરના ટૅક્નિકલ જ્ઞાનથી ખાસ પ્રભાવિત થતા નથી. એનાથી વધુ કાંઈ કર્યું હોય તો જ અમે તેને તક આપીએ છીએ. ઘણા મનમાં વિચારતા હોય... મેં તો આ કેવો સુંદર ફોટો લીધો છે ! નેશનલવાળાઓ ચોક્કસ છાપશે... પરંતુ મોટે ભાગે એવું થતું નથી. હું કારકિર્દીના ત્રીજા જ વર્ષે એ સ્તરે પહોંચી ગયો છું, તે જુદી બાબત છે.

બી.બી.સી. પણ હવે તેમના વિદેશી તસવીરકારોને આપે છે, તેટલું જ મહેનતાણું આપે છે. શરૂઆતમાં તેઓ મને દિવસના ૨૦ પાઉન્ડ આપતા, પછી ૫૦ કર્યા અને હવે દિવસના ૩૦૦ પાઉન્ડ (આશરે રૂ. ૨૪,૦૦૦/-) આપે છે.

એક સારો ફોટો લેવા માટે સો ફોટા પાડવા પડે છે. ઘણી વાર ફક્ત બે કે ત્રણ પ્રયત્નમાં પણ શ્રેષ્ઠ ફોટા મળી જાય છે. ધારો કે સિંહણ બચ્ચાંને જન્મ આપતી હોય, એ સમયે ફોટોગ્રાફર ત્યાં અનાયાસે પહોંચી જાય તો કમાલ થઈ જાય ! એવું જ વીડિયોફિલ્મનું છે. એક કલાકની ફિલ્મ માટે બી.બી.સી. જેવી વિશ્વકક્ષાની કંપનીઓ સો કલાકની ફિલ્મ શૂટ કરે છે. ફિલ્મ જોનાર તો ફક્ત પસંદગીની શ્રેષ્ઠ ફિલ્મ જ માણે છે.

મારાં ટૅક્નિકલ જ્ઞાન તથા કમ્પ્યૂટરની જાણકારી પણ મને વાઇલ્ડલાઇફ ફોટોગ્રાફીના વ્યવસાયમાં ઘણાં મદદરૂપ થયાં છે. હું બી.બી.સી.ને વૅબસાઇટ બનાવી આપતો, લાઇવ બ્લૉગ બનાવવામાં તથા ફોટા અપલોડ કરવામાં મદદ કરતો. મેરે લિયે તો યે બાંયે હાથ કા ખેલ થા... અને બી.બી.સી.ની ટીમમાંથી કોઈને કમ્પ્યૂટરનો કક્કો નહોતો આવડતો. મેં તેમની 'માઉન્ટ્સ ઑફ ધ મૉન્સૂન' તથા 'ક્રોકોડાઇલ બ્લુઝ' નામની શ્રેણીઓ પર કામ કર્યું છે. મેં વન્યજીવનના રક્ષણ માટે ભંડોળ એકઠું કરવાની એક વૅબસાઇટ બનાવવામાં પણ બી.બી.સી.ને મદદ કરી છે. હાલમાં તેમને માટે 'ચેઇઝિંગ ધ મૉન્સૂન' નામની સિરીઝ બનાવી રહ્યો છું. 'નેશનલ જ્યોગ્રાફિક'માં પણ 'કિંગ કોબ્રા'ના મારા ફોટો છપાયા છે."

"કલ્યાણ, મારી જેમ ઘણા તમને આ પ્રશ્ન પૂછતા હશે, કે ભારત જેવા દેશમાં 'વાઇલ્ડલાઇફ ફોટોગ્રાફી' કારકિર્દી તરીકે અપનાવી શકાય ?" હું પૂછું છું.

"જો રશ્મિ, ભારતમાં વન્યજીવનની ફોટોગ્રાફી કરનારી મોટા ભાગની વ્યક્તિઓ પૈસાદાર - રાજવી કુટુંબની છે. અમુક ઉદ્યોગપતિઓના છેલબટાઉ સંતાનો પણ શોખ ખાતર જંગલોમાં રખડે, થોડા ઘણા ફોટા પાડે ને મિત્રો સામે બતાવીને ફુલાય. ખૂબ જ થોડા ફોટોગ્રાફરો મારી જેમ આ વ્યવસાયને ગંભીરતાથી લે છે. વિદેશી મૅગેઝિનોને ફોટા વેચીને પૈસા કમાવવાની દૃષ્ટિએ જ ફોટોગ્રાફી કરે છે. મારી દૃષ્ટિએ તો આ વ્યવસાયમાં છૂપી તક જ છે.

માર્કેટ પણ તમારે જ ઊભું કરવાનું છે. વિકસાવવાનું પણ તમારે જ અને તમારી કિંમત પણ તમારે જ નક્કી કરવાની."

"કલ્યાણ, તમે આફ્રિકા જઈને જંગલી પ્રાણીઓના ફોટા નથી પાડતા ? મોટે ભાગે તો વન્યજીવન એટલે આફ્રિકા... એવું જ બધા માનતા હોય છે. ખરું ને ?"

“ત્યાં જઈને ફોટા પાડવાનું તો બહુ સહેલું છે. સિંહનું ટોળું પડ્યું હોય, તમે કોમ્બી જીપમાં છેક તેની બાજુમાં ઊભા રહીને ફોટા પાડો તોય સિંહ હાલે ય નહીં ! દસ દિવસમાં તો હજાર ફોટા મળી જાય.

ભારતમાં બિલકુલ વિરુદ્ધ દશા છે. તમે દસ દિવસ બાંધવગઢ કે રણથંભોર જાઓ, ને તમને એક પણ વન્યપ્રાણી જોવા ન મળે તેવું ય બને. આનો અર્થ એવો નથી, કે ભારતના અભયારણ્યોમાં વન્યપ્રાણીઓ બચ્યાં જ નથી. ખરેખર તો અહીં આફ્રિકા કરતાં ય વધુ પ્રાણીઓ છે પરંતુ એની નોંધણી જ નથી. દા.ત. ફક્ત પશ્ચિમ-ઘાટ વિસ્તારમાં જ પાંચ જાતનાં પ્રાચીન પ્રાણીઓ હજીયે છે. જેમાંથી ફક્ત ત્રણ જ પ્રાણીઓ વિશે નોંધ થઈ છે.

જુઓ, નેશનલ જ્યોગ્રાફિક કે બી.બી.સી.ના ફોટોગ્રાફરો આવીને આ કામ તો કરવાનાં નથી. ભારતનાં જંગલો માં જઈને સ્થાનિક આદિવાસીઓને મળવાનો, વાતો કરવાનો કે બધું સમજવાનો તેમને સમય નથી. આપણે માટે આ જ તક છે, પડકાર છે. ભારતમાં મૅગેઝિનો સારામાં સારા ફોટા માટે ૨૦૦-૫૦૦ રૂપિયા આપે છે. પરંતુ એ જ ફોટાને તમે વેચવા માટેની વસ્તુ-પ્રોડક્ટ બનાવો તો મોં માગ્યા દામ મળે. તેથી જ હું ફક્ત એક-બે પ્રિન્ટ નથી વેચતો. હું કેલેન્ડર, કૉસ્ટર્સ તથા અન્ય વસ્તુઓ બનાવડાવું, તો ફોટા ય વેચાય અને વસ્તુ પણ. ટી-શર્ટ પર પ્રિન્ટ કરવા માટે પણ મારા અનેક ફોટા કંપનીઓ ખરીદે છે. હું ‘વાઇલ્ડલાઇફ’ ફોટોગ્રાફી શીખવવા માટેની વર્કશોપ કરીને પણ ખાસ કમાઈ લઉં છું.

બી.બી.સી. માટે હું વર્ષના ત્રણ મહિના ‘ફૂલટાઈમ’ કામ કરું છું, કમાઈ લઉં છું. બાકીના મહિનાઓમાં આ બીજી પ્રવૃત્તિઓ ચાલ્યા કરે છે. પ્રોડક્ટ્સ અને વર્કશોપ્સમાંથી મારી આવડતના ૫૦% મળી રહે છે. હું ફોટોગ્રાફીમાં થિયરી નથી શીખવતો. આ પ્રેક્ટિકલ વિષય છે. મારી સાથે વિદ્યાર્થીઓ પણ જંગલમાં રખડે, ફોટા પાડે, રાત્રે બધાં ચર્ચા કરે. વળી, હવે ડિજીટલ ફોટોગ્રાફીનો જમાનો છે. તમને કમ્પ્યૂટર વાપરતાં ન આવડતું હોય તો ફોટોગ્રાફી શીખવાનો અર્થ જ નથી. કમ્પ્યૂટર પર ફોટા પ્રોસેસ કરવાં, ઍડિટીંગ, અપલૉડિંગ અને પબ્લિશિંગ આવડવું અનિવાર્ય છે. તમે મારી વૅબસાઇટ પર જશો તો મારા બધા જ ફોટા પબ્લિક માટે તદ્દન ફ્રી છે. જેને ‘ક્રિએટિવ કૉમન લાયસંસ’ કહે છે. પુસ્તકના લેખકો પોતાના કૉપીરાઇટ રાખે છે, પણ હું એમાં માનતો નથી.

ગ્રાહક માટે હું ઘણી વાર શોખથી સૉફટવૅર લખી આપું છું. ગ્રાહક મને તે કામ માટે કલાકના ૨૦ ડૉલરનું મહેનતાણું આપે તેવી કોઈ આશા વગર ! બસ , મારામાંનું એ બાળક જીવતું રહે અને મને બાળસહજ આનંદ મળે એ જ આશાથી ...

આપણા દેશના અભયારણ્યોમાં દર વર્ષે જે ઝડપે વન્યપ્રાણીઓની વસ્તી ઘટતી જાય છે, તે ખરેખર ચિંતાજનક છે. તમે જો આ વ્યવસાયમાં હો તો તમને એ બાબતે કાંઈક કરી

છૂટવાનું જરૂર મન થાય.

જુઓ, આટઆટલા કાયદા બને છે તોય કેટલીય ફિલ્મો રિલીઝ થાય, તે પહેલાં તેની પાયરેટેડ સી.ડી. ફરતી થઈ જાય છે. લાખો રૂપિયાનું સંગીત કમ્પ્યૂટર પરથી ડાઉનલૉડ થાય છે, સૉફ્ટવૅરની કૉપી થાય છે, પુસ્તકોનાં પ્રકરણો મૅગેઝિનોમાં રોયલ્ટી વગર છપાઈ જાય છે ! તમે શું કરી શકો છો ? તેથી જ મેં તો મારા ફોટાના ચાહકો બનાવી દીધા છે. મારા ફોટા ખરીદવામાં તેઓ ગર્વ અનુભવે છે. કાયદાથી શું થાય ?

આઇ.ટી. લાઇન હોત તો જેટલું કમાતો હોત, એટલું જ આજે હું ફોટોગ્રાફીમાંથી કમાઈ લઉં છું. જોકે હવે હું ફક્ત ફોટોગ્રાફર નથી. વન મૅન એન્ટરપ્રાઇઝ છું - નવા ધંધા, વિસ્તારની ક્ષિતિજો તથા વિદ્યાર્થીઓ શોધતો રહું છું.

મારે માટે પૈસા કમાવા કરતાં સાચી રીતે કમાવાનું વધારે મહત્ત્વ છે. તમે તમારા કામમાં લોહી રેડશો, કામ સારી રીતે કરશો તો કમાણી તો થશે જ.”

“પણ કલ્યાણ, નોકરી-ધંધો છોડીને આ ફોટોગ્રાફી અને જંગલનું ભૂત વળગ્યું ત્યારે તારા વિશે જાતજાતની વાતો તો ફેલાઈ જ હશે, ખરું ને ?”

“અરે, મારા મિત્રોને તો થયું કે હું ગાંડો થઈ ગયો છું. મારી મમ્મી કહે, ‘બેટા, આટલી નાની ઉંમરે તારી પાસે શું નથી ? ઘર, પોતાની ગાડી, શ્રેષ્ઠ નોકરી ! હું તો તારે માટે છોકરી શોધવાનો વિચાર કરતી હતી. લગ્નના બજારમાં તારું ‘વેલ્યુએશન’ ડાઉન થઈ જશે !” (આંધ્રમાં દહેજનું દૂષણ હજી યે ફેલાયેલું છે. અમે મૂળ આંધ્રના. મારા જેવા I.T. કંપનીની નોકરીવાળા બકરાના દસ-પંદર લાખ તો ઉપજે જ.) બે વર્ષ સુધી તેમને હતું કે ભૂત છૂટી જશે ને હું પાછો આવીશ. હવે તો તેઓ ખૂબ ખુશ છે.

હવે તો હું ફોટોગ્રાફર, ફિલ્મમેકર, વન્યજીવ સંરક્ષક, ફોરેસ્ટ વિભાગનો અદનો સેવક વગેરે ઘણું બધું છું. મારો શોખ ફોટોગ્રાફી નથી, વન્યજીવો અને તેમનું સંરક્ષણ છે. હું આ ક્ષેત્રે કાર્યરત એવી ઘણી બધી સંસ્થાઓ સાથે પણ સંકળાયેલો છું.

હવે મારું સ્વપ્ન ‘નેશનલ જ્યોગ્રાફિક’ માટે ‘કવરસ્ટોરી’ કરવાનું છે. પ્રભુની કૃપાથી નજીકના ભવિષ્યમાં મારું આ સ્વપ્ન સાકાર થાય તેમ લાગે છે. વળી હું ‘બી.બી.સી.’ના અર્થ ઍક્સપ્લોરર (earth explorer) તરીકે પણ પસંદગી પામ્યો છું. આ અન્વાય હું આખી દુનિયામાં તેમના ખર્ચ ફરી શકીશ અને ફોટા તથા લેખો લખીશ.”

“કલ્યાણ, પાંચ-દસ વર્ષ પછી આ જ કામ કરશો ?”

“દસ વર્ષ પછી પણ આ જ કામ કરીને નિર્વાહ ચલાવી શકીશ તો મારી જાતને બડભાગી સમજીશ. મારે પ્રમોશન જોઈતું જ નથી. હાઉસવાઇફની જેમ ! બસ... મન ફાવે ત્યારે હું કામ કરું છું. પ્રવાસ કરવો હોય ત્યારે નીકળી પડું છું... બીજું કાંઈ કરવાની ઇચ્છા ય નથી.

મને તો લાગે છે, કે જે મેળવવાની તમને અદમ્ય ઇચ્છા હોય તો તમે મેળવીને જ જંપો. કાલે સવારે મને ખગોળશાસ્ત્રી બનવાનું મન થશે, તો હું ઍસ્ટ્રોનૉમી ક્લબમાં નામ નોંધાવીશ. હિન્દુસ્તાન ઍરોનૉટિક્સમાં નોકરી લઈશ. કદાચ વર્જિન એટલાંટિકમાં ય લઉં. તેમને કહું કે પાંચ વર્ષ પગાર વગર તમારી નોકરી કરીશ, પણ મને કામ શીખવો. એ રીતે અંદર ઘૂસી જઈશ.

અને એ દરવાજો જ નસીબનાં દ્વાર ખોલશે. ચોક્કસ !

<u>યુવાન ઉદ્યોગસાહસિકોને</u>

મારી શીખ

આ ક્ષેત્રે ભારતમાં પાર વગરની તક છે. વાઇલ્ડલાઇફ સાયન્ટિસ્ટ કે ફોટોગ્રાફર માટે બહોળું ક્ષેત્ર ખુલ્લું છે. તમને શોખ હોય તો ગાંડપણની કક્ષાનો હોવો જોઈએ. બીજી કોઈ જ ડિગ્રીને કે કૌશલ્યની જરૂર નથી. ઘણા છોકરાઓ મને મળવા આવે છે. મેં ફિલ્મ બનાવવાનો ડિપ્લોમા કોર્સ કર્યો છે. બી.બી.સી.માં નોકરી મળે ? મારે વાઇલ્ડલાઇફ ફોટોગ્રાફી કરવી છે. હું એને પૂછું છું, “ભાઈ, કેટલા જંગલોમાં ફર્યો છે ?” જવાબ મળે, “એકેય નહીં.”

તેને દસ પક્ષીઓનાં નામ પૂછું તો પાંચ પણ ન બોલી શકે !

તમે નહીં માનો, પણ બી.બી.સી. કે નેશનલ જ્યોગ્રાફિકના જેટલા ફોટોગ્રાફરોને હું ઓળખું છું, તેમાંના એકેય જણે ફોટોગ્રાફીનો એકેય કોર્સ નથી કરેલો પરંતુ તેઓ વન્યજીવન અને જંગલોના પ્રેમમાં પાગલ છે.

તેથી જ તમને જે કામ આનંદ આપતું હોય તે શોધી કાઢો અને તેને જ કારકિર્દી બનાવો. મેં મારો રસ્તો કાઢવા ત્રણ વર્ષ તો સાવ મફતમાં કામ કર્યું છે. મોટું ઘર કે

બીજી કાર ખરીદવા કરતાં મને તેમાં વધુ આનંદ મળે છે.

અને હા, વાઇલ્ડલાઇફ ફોટોગ્રાફી માટેનાં સાધનોમાં રોકાણ તો કરવું પડે. પરંતુ ૫૦,૦૦૦થી વધુ નહીં. એક કૅમેરા, સસ્તો ઝૂમ લેન્સ તથા ટ્રાઇપૉડ ! આમાં કમ્પ્યૂટર જેવું છે. 'ઍપલ'નું મૅકબુક અને ૪ જી.બી.ની રૅમ હોય તો જ કામ થાય એવું નથી. કોઈપણ કમ્પ્યૂટર હોય તો ચાલે ! હવે તો મોબાઈલ ફોન પર કે જૂના P.C. પર પણ ઘણું કામ કરી શકાય છે. મેં મારા જૂના લૅન્સથી પણ સુંદર ફોટા પાડ્યા છે. પિપલ રિયલી લવ ધેમ.

અને છેલ્લે, જરા હટકે સોચો ! દરેક ક્ષેત્રમાં આ શબ્દો લાગુ પડે છે. સંગીત, ચિત્ર, લેખન કે ફોટોગ્રાફી ! બીજા કરતાં તમે કાંઈક અલગ કરશો તો જ સફળતા મળશે. ગાડરિયા પ્રવાહમાં ઘસડાશો નહીં.

આપને વધુ માહિતીની જરૂર છે ?

આ પુસ્તક દ્વારા આપને જે ઉદ્યોગપતિઓનો પરિચય થયો છે, તેમનો સંપર્ક સાધવા જો આપ ઇચ્છતા હો તો અહીં આપને તેમના ઇ-મેલ સંપર્ક આપવામાં આવ્યા છે.

ફક્ત ધંધા અંગેની મદદ/સલાહ માટે જ આનો ઉપયોગ કરશો. પ્રશ્નો ટૂંકા તથા મુદ્દાસર હોય તેનું ધ્યાન રાખશો તથા જવાબ મેળવવામાં ધીરજ રાખશો.

1. Prem Ganapathy, Dosa Plaza: g.dosaplaza@gmail.com

2. Kunwer Sachdev, Su-kam: kunwersachdev@gmail.com

3. Ganesh Ram, Veta: ganeshram@vetaglobal.com

4. Sunita Ramnathkar, Fem: sunitaramnathkar@hotmail.com

5. M Mahadevan, Oriental Cuisine: madico55@gmail.com

6. Hanmant Gaikwad, BVG India: gaikwad.hr@gmail.com

7. Ranjiv Ramchandani, Tantra: tantratshirts@gmail.com

8. Suresh Kamath, Laser Soft: kamath @ lasersoft.co.in

9. Raghu Khanna, Cashurdrive: raghu @ cashurdrive.com

10. R Sriram, Crossword: sriram@nextpracticeretail.com

11. Saurabh Vyas & Gaurav Rathore, PoliticalEDGE: saurabh.vyas@gmail.com & gaurav.rathore@gmail.com 12. Satyajit Singh, Shakti Sudha: info@shaktisudha.com

13. Sunil Bhu, Flanders Dairy: Sunil@flandersdairy.com

14. Chetan Maini, Reva: cmaini@reva-ev.com

15. Mahima Mehra, Haathi Chaap: pooper@elephantpoopaper.com

16. SamarGupta,Trikaya Agriculture: samar@trikaya.net

17. Abhijit Bansod,Studio ABD: abhijitbansod@studioabd.in

18. Paresh Mokashi, 'Harishchandrachi Factory': pareshmokashi@hotmail.com

19. Krishna Reddy, Prince Dance Group: pabitraforever@gmail.com

20. Kalyan Varma,Wildlife Photographer: mail @ kayanvarma.net